

البنك الإسلامي للتنمية :

1.5 مليار دولار لأزمة الغذاء

رئيس شركة الوطني للاستثمار :

خدمات نوعية للنخبة

الحنو
AL HANOO

شركة الحنو القابضة
AL HANOO HOLDING CO.

الشريك العقاري
الأمثل

الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 343 / Year 30 / July 2008

تموز / يوليو 2008 / السنة الثلاثون / العدد 343



الملتقى الاقتصادي التركي - العربي الثالث

الاقتصاد والاعمال تجمع في إسطنبول
6 رؤساء وزراء و مشاركة من 27 بلداً



د. سعد البراك :

“زين” تفتح جبهة التوسع الثانية



“الدار” عملاق أبو ظبي العقاري



أضخم خمس جواهر على هذا الكوكب أرقى منازل في قطر

إمبيريال تاورز | قمة الفخامة في أسلوب الحياة

مستلهمة روعة الجواهر من القارات الخمس ، تمثل الأبراج الأبراطورية أفضل ما تقدمه اللؤلؤة قطر. ومن خلال موقع بنائها على الفيفا البحرية وباهتمامها بأدق التفاصيل والتصاميم، ستلخص الأبراج قمة الحياة الراقية.

لتمويل تنافسي سريع

فإن إمبيريال تاورز توصي

بقرض الإجارة من المصرف

لمزيد من المعلومات: ٩٥٥١ ٤٤٠ ٩٧٤ +

www.imperial-towers.com

وكلاء المبيعات

ENGEL & VÖLKERS

ت: ٤٥٨ ٣٣٨٨ +٩٧٤

Asteco

ت: ٤١٩ ٣٨١٨ +٩٧٤

IMPERIAL
TOWERS

مشروع مدرة الدوحة

مستوحى من القارات الخمس

استوحينا من ثقافات قارات العالم الخمس: أوقيانوسيا، آسيا، أوروبا، الأمريكيتين وأفريقيا، لمسات فنية داخلية تمنح الأبراج الخمسة ثراء لا يضاهى، يمكن أبهى ما في العالم من تصاميم وأرقى ما فيه من ذوق وفن وإبداع ثقافي على يهو كل من الأبراج الخمسة، مما يجعل المرور من خلالها متعة بصرية للمقيمين والسياح على حد سواء.

إمبيريال روبي تاور

أسيا قارة المتناحسات والتأثيرات المبهرة، مصدر الإلهام الذي يتميز به هذا البرج، حيث ألهم المصممون في دمج عناصر مختلفة ضمن اختلافات ترمو بتعاضلها الأسبوية، لنمذج جمالية التصاميم اليابانية ورسالتها، يعكس التصاميم القابلا لدية والهدنة وعمومها.

الاستغلال الأمثل للمساحات والمزج بين الألوان الداكنة والفاتحة والاستخدام المتروك للمواد الطبيعية المنيرة بألوانها المتباينة كلها سمات تتيح للبرج استحضار الحياة الأسبوية بنمائها وتأثيرها بشكل ما فيها من تفاصيل تقديها وتثريها.

إمبيريال إمبرال تاور

سليم إلهامه بروح القارة الأمريكية التي تتجلى بوضوح من خلال مساحاته الواسعة المفتوحة وألوان ومشاهد المكسبة الفنية، بهيكلها، وتتميز الإدارة والهدن من العالم متميزة لمصانيف العدايا والإنكا في كل تفاصيل البرج.

وصوف تجميع المساحات المشتركة بين أشكال بومباو الكبيرة والهندسة الإسبانية، بالتوازي مع تصاميم الفنانين المحليين من أمريكا الشمالية والوسطى، وتركز تجهيزات البرج على المواد الطبيعية الغنية بالأخشاب والأحجار الجبلية، أما ألوان المفارقت فهي طيف من ألوان خطف الصندل والكرات واللون الشمعي.

إمبيريال دلمهند تاور

تتنوع الثقافات والتقاليد الفنية في قارة بحجم القارة الأفريقية، وقد اختزلنا النمط السائد لهذا البرج من ثقافة ونمط فني تقليدي واحد يتقاسم مع دولة قطب، ألا وهو النمط المغربي، حيث التصميم في المغرب للثقافة العربية بالأفريقية لتشكل تقاليد فنية فريدة من نوعها.

في المغرب يستوحى الفنانون الربور ألوانهم من الطبيعة وتعمل تصاميمهم على استغلال النظريات الهندسية التي استخدمها العرب منذ ألف سنة مضت، أما الرسوم والنقوش فهي تتجمع بحرية تعكس نقادها حيناً وتتربط مع السيادة النمط العربي حيناً آخر، ولا يضاهي أسر تلك الرسوم المتروكة للبصر إلا طريقة تلوينها المشرقة.

ولم تغفل إبراج بعض الأديارات الفنية للقبائل الأفريقية ضمن التصميم الداخلي للبرج تقدوا لها، قد تم توظيفها بطريقة تمنح المكان ثباتاً ساحراً ووجهاً لحياتاً.

إمبيريال إمبر تاور

قدمت أوروبا خلال لعامة عام الماضية مفهوماً عالمياً جديداً للتصميم ولم تكن رائدة ذلك المجال فحسب بل شكلت أساساً للتعاريف، في فنون العمارة والتصميم، ولها بدران روح إمبرال إمبر تاور، يارقي التصاميم الأوروبية المعاصرة، فمن التصاميم الاستثنائية إلى مدرسة البوهاميس والأصالية ومن الفنون الانكليزية إلى المهارات اليدوية.

وصوف تكون السمة السبوية للبرج هي المزج المبتكر للمواد الطبيعية والأصطناعية والاستوحاة من الأقسمة والأشكال والألوان الأوروبية المتباينة.

إمبيريال أوبال تاور

تقوى للتصاميم المستوحاة من أوقيانوسيا هذه البرج، والكثير من الجلال والبهاء الذي يتبع من قيمة الأبراج ككل، وتزد من بهجة المكان تفاصيل ترمو مستند من الثقافة البولونونية يعج بالألوان والأشكال والزركشة الفاخرة ويوفر كل أسباب الراحة والاسترخاء وفنونه بجملة منع بالحيوية تقري كل من يقصد أو من يزور من رجال الأعمال، الطبك الدائن والطون الشغني بتروحياته هما أساس لوحة فنية تزهك بأصداًت من الأخضر والأصفر والأحمر والأرجواني لتشرق الدفء في حواس وتغريك واستمتاع بالحياتة.

خمسة جواهر متلائة تضيء سماء الدوحة



مشروع برج الدوحة

وكلاء حبيبات

ENGEL VÖLKERS

+٩٧٤ ٤٥٨ ٣٣٨٨

Asteco

+٩٧٤ ٤٦١ ٣٨٨٨

التمويل تنافسي سريع

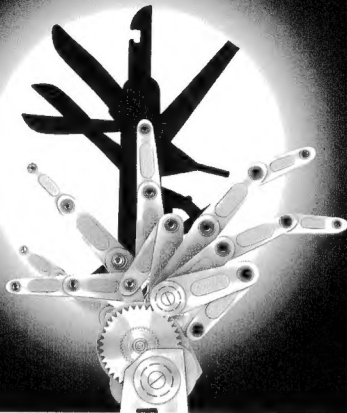
فإن إمبيريال تاورز توهي

بمروض الإجارة من المصيرف

لمزيد من المعلومات: +٩٧٤ ٤٤٠ ٩٥٥١

www.imperial-towers.com

وجهة متكاملة لحلول صناعية شاملة



تمتلك مدينة دبي الصناعية حلولاً مبتكرة للعمل والعيش والترفيه، وتضع ذهن إشارتكم مرافق مخصصة لستة قطاعات صناعية مختلفة، إلى جانب مرافق التدريب الصناعي، المستودعات، المكاتب، المجمعات السكنية للعمال، والمرافق الترفيهية. قمديتنا سبيلكم إلى تحقيق النجاح الصناعي.



عضو في التطوير

المناطق الصناعية

لمزيد من المعلومات، اتصل على: ٢٣٠٠٨٨ ± ٩٧١، فاكس: ٢٩٩٠٣٠٠ ± ٩٧١
أو اطلع على موقعنا على الإنترنت: www.dubaiindustrialcity.ae

المناطق الأكاديمية • مجمع الفوجستية • مواد البناء • الأطعمة والشروبات • الكيماويات • المعادن الأساسية • معدات النقل والمواصلات • الآليات والمعدات الميكانيكية

الشركة العربية للمصحافة والنشر والأعلام
إبيكو ش.م.ل.

يصدر عنها مجلة

الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 35377/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:

P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:

P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:

E-mail: advert@iktissad.com

Fax: +961 1 863958

Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل. • سوريا 1500 ل.ل. • إيران 4 دينار
- فلسطين 25 ريلا • الكويت 2 دينار • قبرص 2.5 دينار
- قطر 25 ريلا • العراق 25 دينار • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دينار
- تونس 7 دينار • المغرب 70 درهما

- FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
- CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LB • CANADA \$ 11
- AUSTRALIA \$ 10 Aes • U.S.A. \$ 8

الاشتراك السنوي

الدول العربية \$ 80

الدول الأوروبية 90 Euro

الدول الأمريكية \$ 100

الدوائر الحكومية والمؤسسات \$ 150

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات
طباعة: شمس للطباعة والنشر ش.م.ل.

شكّل "الملقى الاقتصادي التركي العربي
الثالث"، الذي جمعت فيه مجموعة الاقتصاد

والأعمال 6 رؤساء وأكثر من 700 مشارك من 27
بلداً، حدثاً اقتصادياً وسياسياً وحضارياً، وتحول
الملقى إلى منصة تفاعل بين اقتصادات تحمل
العديد من أوجه التكامل.

وتخطى الملقى طابعه الاقتصادي إلى الشأن
السياسي، سواء في جلسات العمل أو في اللقاءات
الجانبية بين كبار المسؤولين؛ وساهم في تعزيز هذا
الجانب الدور الذي تلعبه تركيا في ملفي السلام
والأمن في المنطقة.

ويتضمن العدد اضاءات على نشاط عدد من
المؤسسات والشركات، ويعرض لتجربة شركة
الدار العقارية في أبوظبي التي تساهم مع نظيراتها
من الشركات الرائدة في تحقيق الاستراتيجية
التمويلية للإمارة. وتلعب الشركة دور فاعلة النهضة
العقارية والعمرانية في أبوظبي نظراً إلى تنوع
مشاريعها وطبيعتها، هذا فضلاً عن رؤيتها الجريئة
للتوسع في الأسواق الدولية.

من العقار إلى الاتصالات، حيث تدشن شركة
زين المرحلة الثانية من استراتيجية التوسعية،
طارقة هذه المرة أبواب إيران وباكستان والهند،
واللائق أن توسّع "زين" الجغرافيا يتوافق مع نمو
كبير في قاعدة المستخدمين لديها. لكن حلم "زين"
يبقى أكبر من ذلك، فالشركة تسعى لأن تكون بين
أول 10 شركات اتصالات في العالم بحلول العام
2012.

ومن الكويت أيضاً، تشق شركة الوطني
للاستثمار طريقها لتكون بين مصاف الشركات
الأولى في مجال الخدمات المالية والاستثمارية.
والواقع أن عمر الشركة الذي لا يتجاوز 3 أعوام لم
يحل بينها وبين التميز. فالخبرة ورثتها الشركة من
بنك الكويت الوطني، ويبقى عليها تقديم الخدمات
النوعية تحقيقاً لرؤيتها الاستراتيجية.

وفي هذا العدد أيضاً، تغطية لاجتماعات مجلس
محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، التي
تميّزت هذا العام بحضور خادم الحرمين الشريفين
الملك عبد الله بن عبد العزيز لحفل الافتتاح من جهة،
و"إعلان جدّة" من جهة أخرى والذي خصص 1,5
مليار دولار في إطار مبارته لدعم الدول المتضررة من
أزمة الغذاء العالمية.



هذا العدد

اقتصاد وأعمال

6 خادم الحرمين يطلق 22 مشروعاً في مدينة الملك عبد الله الاقتصادية
12 20 مشروعاً في قطاع النقل المصري بـ 10 مليارات دولار

32 "الملتقى الاقتصادي التركي العربي الثالث"
48 رئيس "الدار": التطوير العقاري في أبوظبي رؤية تنموية شاملة

مقال

58 الاتحاد من أجل المتوسط... التفاوضي

مقابلة

62 وزير المالية السوري: تفعيل مؤسسات الدولة لا يعني تراجع الإصلاح

شركات

66 د.سعد البراك: "زين" تفتح جبهة التوسع الثانية
70 رئيس "شركة الوطني للاستثمار": خدمات نوعية للنخبة

عرب وعالم

74 البنك الإسلامي للتنمية: 1,5 مليار دولار لمواجهة أزمة الغذاء

المصرفية

82 المصرف الخليجي التجاري ينطلق بروح جديدة
84 بنك الكويت والشرق الأوسط: التحول إلى بنك إسلامي
86 المصرف العالمي: حضور قوي في الخليج وتوسع في أوروبا وآسيا

اقتصاد عربي

102 رئيس "الكويتية للاستثمار": نجاح الشركة رهن تخصصتها
106 رئيس "النوبرية": الاستثمار في الزراعة لمواجهة أزمة الغذاء العربية
108 رئيس "وينرز بروكس": انطلاقة قوية لبزنس "الفوركس" في المنطقة
110 "جافزا" للمنطقة الحرة الأسرع نمواً في العالم
116 قطاع المقاولات السعودي: تعبيد طرقاً وعرة
124 تقرير الاستثمار في سورية للعام 2007: 226 مشروعاً بـ 442,8 مليار ليرة
126 قصة نجاح "بولينا هولدينغ"

مؤتمرات

130 المؤتمر الـ 12 لرجال الأعمال والمستثمرين العرب

سياحة

141 ستراتيجية جديدة لتسويق دبي سياحياً
142 الكويت: صدارة خليجية في "بزنس" البخوت والقوارب

عقار

147 "أراضي العقارية": محفظة استثمارية متنوّعة

معلوماتية واتصالات

156 حكومة دبي الإلكترونية: "بيت خبرة" محلياً وعربياً

نقل

162 "الخطوط الوطنية": الانطلاق من الكويت في 2009



62



70



74



12



حيث يستسلم الخيال للواقع.

SL 63 AMG. الوجه الآخر للسرعة.



Mercedes-Benz

AMG



خادم الحرمين يطلق 22 مشروعاً في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية

وبهذه المناسبة، لفت العيار إلى أن "المملكة أصبحت، بفضل الرؤية القيادية الحكيمة للملك عبدالله، صاحبة أكبر الاقتصادات على مستوى منطقة الشرق الأوسط، كما عززت مستويات التنافسية التي تتمتع بها أسواقها على مستوى العالم، وأطلقت المملكة مجموعة من المبادرات التطويرية التي تعد لحقبة جديدة من النمو والرخاء الاجتماعي والاقتصادي بما يعود بالفوائد المباشرة على المواطنين السعوديين، وتلعب المدن الاقتصادية دوراً مهماً في العملية التنموية من خلال توفير فرص العمل واستقطاب الاستثمارات الأجنبية إلى أسواق المملكة".

ومن جانبه، قال كامل، "لا يسعنا إلا أن نتوجه بعميق الشكر والامتنان إلى خادم الحرمين الشريفين على توجيهاته الحكيمة وتشجيعه لنا على تطوير مشروع مدينة الملك عبدالله الاقتصادية بما يجعل منها إضافة مهمة تعزز عمليات التنمية الاقتصادية في المملكة وتعود بالخير والخائنة على المواطنين، وتعكس هذه الوزارة حرص الحكومة السعودية الرشيدة على متابعة تطورات العمل في هذا المشروع الاقتصادي العملاق، الأمر الذي يشجعنا على تنفيذ بويرة متسارعة ووفق أفضل معايير التميز العالمية".

وأوضح الرشيد أن "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" تساهم في "توفير بيئة عمل نموذجية يمكن للمواطنين السعوديين الاستفادة منها في إطلاق مشاريع صناعية رائدة، ناهيك من أهمية المشروع في توفير العديد من فرص العمل".

ويقدم مسيرة "إعمار المدينة الاقتصادية" الناجحة فريق من كبار الخبراء والمختصين، وتبلغ نسبة السعوديين في فريق عمل الشركة أكثر من 64 في المئة، ويعمل في موقع مشروع مدينة الملك عبدالله الاقتصادية أكثر من 7 آلاف متخصص وعامل، ومن المتوقع أن يرتفع هذا العدد ليصل إلى 10 آلاف شخص خلال عام واحد، وستؤمن المدينة مليون فرصة عمل وسييسل عدد سكانها إلى نحو مليوني شخص.

يذكر أن مشروع "مدينة الملك عبد الله الاقتصادية" يمتد على مساحة 168 مليون متر مربع على شاطئ البحر الأحمر وينقسم إلى 6 مناطق رئيسية هي: الميناء البحري، المنطقة الصناعية، حي الأعمال المركزي، المنتجعات والمدينة التعليمية، والأحياء السكنية. ■

وأطلق الملك عبدالله خلال زيارته للمدينة منطقة الميناء البحري والمنطقة الصناعية التي تحتضن مدينة الصناعات للتكاملة وعدداً من المشاريع الرائدة في قطاع البلاستيك، وفي خطوة مهمة على صعيد تطوير بيئة الاستثمارات الصناعية في المملكة، أطلقت "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" مبادرتين مهمتين في هذا المجال: مشروع مصهر الألمنيوم الذي يتم تطويره بالتعاون مع شركة النخيل الإمارات الدولية "إيمال إنترناشيونال"، ومشروع "مصنع توتال لزيوت التشحيم"، كما دشّن الملك الأعمال الخاصة بالمرافق العامة والبنية التحتية لأنظمة المواصلات ومبنى الهيئة العامة للاستثمار ومركز المدينة الذكية.

كما أطلق خادم الحرمين الشريفين المشاريع المعرفية ضمن مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية" بما في ذلك أعمال البنية التحتية للمدينة الذكية، ومدينة الرعاية الطبية، ومدينة الإنتاج الإعلامي، ومجمع أبحاث علوم الحياة، ومركز حماية البيئة، ومبادرة "كادر" لتطوير وتأهيل الموارد البشرية، وعدداً من المؤسسات التعليمية ومن ضمنها جامعة "كندر بيرد" وجامعة "كولومبيا". وتضم مجموعة المشاريع التي تم إطلاقها كلاً من "فندق ومتنجم ريتز-كارلتون" ومركز المؤتمرات، وفندق "البليسان"، ومركز التسوق، وفندق "مولديان إي إكسبريس". وسيتم الإعلان عن تفاصيل هذه المشاريع في المستقبل القريب.

130 مليار ريال بلغت قيمة 22 مشروعاً استثمارياً قام خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبدالعزيز بوضع حجر الأساس لها خلال زيارته إلى "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، أكبر مشاريع القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط، والذي تقوم بتطويره وتنفيذه شركة "إعمار المدينة الاقتصادية". وكان في استقبال الملك كل من رئيس هيئة البنية الأمير مشعل بن عبد العزيز وولي العهد الأمير سلطان بن عبد العزيز وعدد من الأمراء، إضافة إلى محافظ الهيئة العامة للاستثمار عمرو بن عبد الله الدباغ ورئيس مجلس إدارة "إعمار المدينة الاقتصادية" محمد العيار ونائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "إعمار المدينة الاقتصادية" فهد الرشيد، وكبار المسؤولين.

وأطلع خادم الحرمين الشريفين خلال جولته على سير العمل في مختلف مناطق المدينة وعلى الاستثمارات الكبيرة التي اجتذبتها المشروع مع إطلاق مرحلته الأولى، وأطمأن على سير العمل وقدم توجيهاته إلى قيادات شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" حول الاتجاهات المستقبلية للمشروع، مشيداً بالدور المهم الذي تلعبه المدن الاقتصادية في زيادة مستويات التنافسية في الاقتصاد السعودي، وأهميتها في دعم العملية التنموية على المستويين الاقتصادي والاجتماعي في المملكة.



TAGHeuer
SWISS AVANT-GARDE SINCE 1860



مدممة بالشخف

Grand CARRERA

CALIBRE RS

تاج هوير تطلق ساعة TAGHEUER RS (CALIBRE RS) وهي أول ساعة رياضية من فئة الجرافة GT تم تصميمها بحسب النظام الذاتي، بشكل مستوحى من سيارات ذات التقنية الأكثر عصرية وتطوراً.

WWW.TAGHEUER.COM



أحمد صديقي وأولاده
AHMED (S)EDDIQI & SONS

دبي • بوتيك تاج هوير، برجمان الجديد، هاتف: ٣٥٥٩٤٩٤ •

ديرة سيتي سنتر، هاتف: ٣٩٥٣٢٢٥ • مركز وافي، هاتف: ٣٢٤٦٠٦٠ • مول الإمارات، هاتف: ٣٤١١٢١١ •

"معادن" تطرح نصف أسهمها للاكتتاب العام وتستثمر 60 مليار ريال



د. عبد الله بن مسعود سلام الخنيزي ممثل عن "جي بي مورغان" (يمين)
وعبدالله الملاخ نائب الرئيس للشؤون المالية في "معادن"

تشهده المنطقة. وكشف أن "معادن" تنفذ حالياً استثمارات ضخمة تصل إلى ما يقارب الـ 60 مليار ريال، مؤكداً أنها تعمل جاهدة على تنفيذ أهدافها بأن تصبح في طليعة منجمي وموسقي الأسمدة الفوسفاتية بالعالم للمساهمة في تحسين جودة وكمية الحاصل الزراعي وصولاً إلى توفير الغذاء لشعوب العالم. وقد بدأت بالفعل في تشييد منشآت صناعية ضخمة، كما أنشأت شركة مشتركة مع شركة "سابك" لتطوير احتياطات الفوسفات في منطقة الحدود الشمالية لإنتاج 3 ملايين طن من الأسمدة الفوسفاتية سيتم تصديرها إلى الأسواق العالمية، مما يقضي على نقل التقنية وفتح آفاق من الفرص الوظيفية للشباب السعودي.

وبين د. الخنيزي أن "الشركة تضمي قسماً في مشروع إنتاج الألمنيوم من خلال استغلال موارد المملكة من البوكسيت لإنتاج معدن الألمنيوم للأسواق المحلية والعالمية حيث وقعت مؤخراً اتفاقاً أساسياً للمشاريع الاستراتيجية المشترك بين شركة "معادن" ومجموعة "زينتو ألكان" لإنشاء مشروع المنجم متكامل من المنجم إلى المنتج النهائي لإنتاج 740 ألف طن سنوياً، بمواصفات عالمية، وذلك في الميناء التعدينية برأس الزور في المنطقة الشرقية، وسيتم تصدير غالبية إنتاجه إلى خارج المملكة. مع إعطاء الأولوية للطلب الداخلي الذي يتوقع أن يزداد خلال الأعوام القليلة المقبلة.

وأوضح رئيس الشركة أن "معادن" تنتج حالياً ما يقارب الـ 200 ألف أوقية من الذهب سنوياً، إضافة إلى المعادن النفيسة، وهي بذلك تعد أكبر منتج وطني لهذا المعدن المهم حيث تمتلك 5 مناجم للمعادن النفيسة بأحتياطات مؤكدة من الذهب تبلغ 3,1 مليون أوقية، كما أن لدى "معادن" برنامجاً استكشافياً طموحاً مكثها من تحديد ما يقارب الـ 8 ملايين أوقية احتياطي مقدر من الذهب.

جدير الإشارة إلى أن "جي بي مورغان" ستكون المستشار المالي ومدير تسجيل الاكتتاب، و"سامبا" مدير الاكتتاب ومنظفيا للاكتتاب الرئيسي.

أعلن رئيس شركة التعدين العربية السعودية "معادن" وكبير إدارييها التقنيين د. عبدالله الخنيزي عن طرح الشركة الـ 462,5 مليون سهم للاكتتاب العام بداية شهر يوليو الحالي. تمثل الـ 50 في المئة من أسهم "معادن"، كاشفاً عن امتلاك الشركة لأكثر من 30 رخصة استكشاف معادن لعدد من المواقع في المملكة، لافتاً إلى أنها تنفذ حالياً استثمارات تصل إلى ما يقارب الـ 60 مليار ريال لاستغلال احتياطات خامات الفوسفات والبوكسيت والمعادن النفيسة والمعادن الصناعية الأخرى التي تتمتع بحقوق التعدين فيها.

وأوضح د. الخنيزي، في مؤتمر صحفي عقده في الرياض، أنه تم تحديد سعر السهم الواحد بـ 20 ريالاً، بناءً على قرار مجلس الوزراء الرقم 72 الصادر العام 2006، وبقيمة اسمية قدرها 10 ريالات وعلاوة إصدار قدرها 10 ريالات، حيث سيتم تخصيص الـ 10 في المئة مناسفة بين المؤسسة العامة للمدن السعودية والاجتماعية والمؤسسة العامة لمعادنات التقاعد، و5 في المئة كحد أدنى للصناديق الاستثمارية. وأضاف: "سيتم تخصيص الأسهم المطروحة على مرحلتين، بحيث يخصص في المرحلة الأولى 25 سهماً لكل مكتتب، وتخصص في المرحلة الثانية الكمية المطلوبة بكامالها حتى 2000 سهم لكل من طلب الاكتتاب في أكثر من 25 سهماً شرط ألا يزيد عدد الأسهم التي سوف يتم تخصيصها عن إجمالي الأسهم المطروحة للاكتتاب العام، ويخصص ما يتبقى من الأسهم بعد ذلك وفق مبدأ النسبة والتناسب".

ولفت رئيس الشركة إلى أن هذا الطرح "يأتي لتلبية لاستراتيجية الشركة بالنمو وتعزيز قاعدتها استثمارية لتتمكث من النمو وتحقيق استراتيجيتها التوسعية، مؤكداً أن "معادن" استطاعت تحقيق الريادة في قطاع التعدين على مستوى المنطقة، وهي تنوي الاستفادة من علاقاتها التجارية للاستثمار في تعزيز موقعها في السوق السعودية. وتابع: "تمكناً من تنفيذ العديد من المشاريع والاستثمارات الناجحة، في ظل النمو الذي تشهده الشركة مدعوماً بالتطور الاقتصادي الذي

"إعمار المدينة" و"هوتا" توقعان عقد بناء جسرين في "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"

وقعت شركة "إعمار المدينة الاقتصادية"، للدرجة في سوق الأسهم السعودية "تداول" والتي تعمل على تنفيذ مشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، عقداً مع "مجموعة هوتا" السعودية لتنفيذ الأعمال الإنشائية لجسرين ضمن المدينة.

وقّع العقد، الذي بلغت قيمته نحو 83 مليون ريال (22 مليون دولار)، كل من عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لإعمار المدينة "فهد الرشيد" ورئيس مجلس إدارة "مجموعة هوتا" السعودية صالح بن لادن.

وتنص الاتفاقية على أن تقوم "مجموعة هوتا" ببناء جسرين يمتدان فوق القنوات المائية في "قرية البيسان" السكنية، ووصلانها بباقي مناطق "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، ويعزز الجسران



المخطط الرئيسي لأحد الجسرين

بارتفاعهما المخطط الذي يسمح بمرور القوارب المائية والزوارق السريعة من تحتهما داخل القنوات المائية.

يذكر أن شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" كانت وقعت في وقت سابق عقداً بقيمة 250 مليون ريال (نحو 66,7 مليون دولار) مع "مجموعة هوتا" لتنفيذ القنوات المائية في أول المجمعات السكنية في المدينة المذكورة.

كيان الاستثماري متكامل

رؤية

عصرية

ثاقبة



كن محور اهتمامنا

Murabhat Investment CO.

Tel.: 2478399 Fax: 2478390
SHARQ - JABER AL MUBARAK ST.
AL SHOROOQ TOWER 2 - FLOOR 20
P.O. Box 25953 Safat 13120 Kuwait
www.murabhat.com



مرباحات
murabhat

بنك "الإثمار" و"جلوبل" يعيدان موازنة أسهمهما في بنك البحرين والكويت



مها الغنيم

عبدالله جناحي

أعلن بنك الإثمار وبنك الإستثمار العالمي (جلوبل) عن اتفاقهما لإعادة موازنة أسهمهما في بنك البحرين والكويت في إطار استراتيجية التعاون المشتركة بينهما، وبصفتها أكبر المساهمين في البنك. وتمثلت العملية ببيع بنك الإثمار 20 مليون سهم إلى "جلوبل" بسعر 0,724 دينار بحريني للسهم، ما يمثل نسبة 2,47 في المئة من رأس المال المصرح به والدفوع في بنك البحرين والكويت. ويمتلك بنك الإثمار وبنك الإستثمار العالمي حالياً 24,38 في المئة و18,95 في المئة، على التوالي، من أسهم بنك البحرين والكويت. وفي وقت سابق من هذا العام استحوذ بنك الإثمار على 19,1 في المئة من رأس مال بنك البحرين والكويت، بصفحة 147,6 مليون سهم من البنك التجاري الكويتي الذي كان أكبر المساهمين في بنك البحرين والكويت. وفي مايو 2008، وبعد عملية الاستحواذ المبدئية زاد بنك الإثمار حصته في البنك بنسبة 6,77 في المئة، بشراء 54,9 مليون سهم، وهو ما زاد في حيبته من حصة بنك الإثمار إلى 26,4 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة بنك الإثمار خالد عبد الله جناحي، "تعد هذه العملية دليلاً واضحاً على التعاون الاستراتيجي بين كبار المساهمين في بنك البحرين والكويت، بهدف توفير قاعدة صلبة لاستراتيجية نموه من أجل تعزيز الغايات التي تعود على جميع المساهمين. ويبقى بنك الإثمار حالياً أكبر المساهمين فيه، وأنتا على ثقة من أن استثمارنا في بنك البحرين والكويت من شأنه دعم مكانتنا في المنطقة، حيث تنتشر الشركات التابعة الزميلة لبنك الإثمار في منطقة الشرق الأوسط وآسيا اللطلة على المحيط الهادي وأوروبا وأفريقيا."

وقالت رئيسة مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بنك الإستثمار العالمي مها الغنيم: "إيماننا راسخ بأن التعاون الاستراتيجي بين كبار المساهمين سيعطي دفعة قوية لخطط التوسع والتنوع لبنك البحرين والكويت، ويعتبر بنك الإستثمار العالمي ثاني أكبر المساهمين في البنك، ويماشى هذا الإستثمار مع استراتيجية "جلوبل" التي تقوم على التوسع الجغرافي في المؤسسات المالية الرائدة."

"شعاع كابيتال" تحصد جائزتي "أفضل بيت استثماري في الشرق الأوسط والإمارات"



إبراهيم الدوجي

فازت مؤسسة "شعاع كابيتال"، المتخصصة في مجال الإستثمار المصري في المنطقة، بجائزتي "أفضل بيت استثماري في الشرق الأوسط" و"أفضل بيت استثماري في الإمارات" من مجموعة جوائز "يوروبني" للتميز للعام 2008. وتعد "شعاع كابيتال" أول مؤسسة تحظى بهاتين الجائزتين في العام نفسه، وكانت المؤسسة قد فازت بجائزة "يوروبني" لـ "أفضل بيت استثماري في الإمارات" في العامين 2004 و2007.

وفي هذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي لـ "شعاع كابيتال"، إبراهيم الدوجي: "إن فوزنا بالجائزة هو تأكيد على الجهد الكبير الذي يبذله موظفو الشركة، وعلى التزامهم بتوفير أفضل الخدمات والمنتجات لقاعدة عملائنا والمساهمين."

وتعتبر "شعاع كابيتال" أول مؤسسة مالية في المنطقة ساهمت في الترويج للخليج كوجهة استثمارية تستقطب رؤوس الأموال الأجنبية من خلال التركيز على الفرص الموجودة في هذه الأسواق. وتقدم الشركة اليوم خدمات ومنتجات متكاملة في مجال الإستثمار المصري، ويشمل ذلك الإستثمار في الشركات الخاصة وعمليات الاندماج والاستحواذ، والاكتتابات العامة، والمنتجات الهيكلية وغيرها. وحققت الشركة في العام الماضي نمواً كبيراً في المنطقة بعد إدارتها لصفقات استثمارية بقيمة تجاوزت الـ 10,4 مليارات درهم إماراتي (2,8 مليار دولار)، بينما جمعت في تثبيت موقعها في صدارة الاكتتابات الأولية في الإمارات حيث حصدت المركز الأول في الإمارات بحصة سوفية وصلت إلى 100 في المئة، والمركز الثاني في الخليج، والمركز 18 في سوق الاكتتابات الأولية العالمية.

"عالم المناطق الاقتصادية" تستحوذ على "جازيلي ليميتد"



سلمى حارب

أعلنت مجموعة "عالم المناطق الاقتصادية"، من استحوادها على "جازيلي ليميتد"، في إطار استراتيجية للتوسع في الأسواق العالمية، خصوصاً في المملكة المتحدة وأوروبا، وفي الأسواق الناشئة مثل الصين والهند والمكسيك.

وقالت المديرية التنفيذية لـ "عالم المناطق الاقتصادية" سلمى حارب: "إن عالم المناطق الاقتصادية تسمى إلى تنمية أعمالها لتلبية احتياجات عملائها للحصول على حلول أكثر تكاملاً وفعالية لسلاسل التوريد، كما أن إمكاناتها كمحلز ومشغل للمناطق الاقتصادية تنسجم بشكل طبيعي مع خبرة "جازيلي" في تطوير مرافق التوزيع. وتشمل لائحة "جازيلي" من العملاء العديد من كبريات الشركات العالمية ومقديمي الخدمات اللوجيستية والمستهلكين ومحلات التجزئة ومورديها."

المتف أقدًا جديد

Westin Hotels & Resorts

This is how it should feel.™

WESTIN
HOTELS & RESORTS

الافتتاح مايو 2008

وسيل دبي، منتجع Westin Jumeira

كرواتيا فرنسا ألمانيا اليونان أيرلندا إيطاليا مالطا بولونيا البرتغال المملكة العربية السعودية إسكتلندا جنوب أفريقيا إسبانيا
© 2008 شركة هيلث ومنتجات ستاروود العالمية. جميع الحقوق محفوظة. وشي هي العلامة التجارية المسجلة لشركة ستاروود. للطاق والمنتجات العالمية أو فروعي.



ناصر الخرافي مستقبلاً الوزير محمد منصور

وزير النقل المصري في الكويت: 20 مشروعاً في قطاع النقل بـ 10 مليارات دولار

منصور على أهمية التعاون الاقتصادي ما بين الكويت ومصر، مشيداً بال دور الذي لعبته مجموعة الخرافي على مدى السنوات الماضية في توطيد أواصر العلاقات ما بين البلدين، من خلال استثماراتها في مختلف القطاعات، وهو ما ساهم في تشجيع مستثمرين آخرين على دخول السوق.

20 فرصة بنت 10 مليار

وأوضح منصور أن زيارة الكويت تهدف إلى عرض نحو 20 فرصة استثمارية في قطاع النقل بقيمة تصل إلى نحو 10 مليارات دولار، كما استعرض منصور استراتيجية الوزارة في المرحلة المقبلة، للاستثمار في قطاعات النقل المختلفة، إضافة إلى الاستثمار في الأراضي التابعة للسكة الحديد، وقال: "إن الوزارة تتطلع إلى جذب الاستثمارات إلى القطاع، بمنح شركات القطاع الخاص كافة التسهيلات اللازمة وتوفير البيئة الملائمة للاستثمار". وأوضح منصور أن قطاع الطرق يشمل طرح وتجهيز طرق بطول نحو 1412 كلم، وبكلفة تصل إلى نحو 11,2 مليار جنيه مصري، أبرزها طريق القاهرة الإسكندرية الصحراوية، التي ستطرح وفق قانون لشراكة ما بين القطاعين العام والخاص (PPP). وفي مجال النقل البحري، تعد الوزارة مخططاً شاملاً يأخذ في الاعتبار حركة التبادل

١٠ زار الشهر الماضي وزير النقل المصري المهندس محمد لطفي منصور دولة الكويت، لعرض فرص استثمارية في قطاع النقل في أكثر من 20 مشروعاً، باستثمارات يقدر حجمها بنحو 10 مليارات دولار، من المتوقع طرحها خلال العامين المقبلين. وشملت جولة منصور لقاء مع رئيس مجموعة الخرافي ناصر الخرافي، جرى خلاله البحث في خطط مجموعة الخرافي لنخض المزيد من الاستثمارات في مصر، لاسيما في قطاع النقل، ومنها مشروع سكة حديد تربط مدن مرسى علم والأقصر وأسوان، إضافة إلى مشاريع الطرق الحرة ومنها مشروع الطريق الساحلي الممتد من محافظة بور سعيد إلى محطة مطروح غرب مصر. ومن المتوقع أن يبلغ حجم الاستثمارات المجمعة في قطاع النقل المصري نحو 4 مليارات جنيه.

وتكتسب زيارة الوفد المصري إلى الكويت أهمية كبرى، خصوصاً في ظل ارتفاع حجم الاستثمارات الكويتية في مصر، وإقبال المستثمرين على ضخ المزيد من الاستثمارات في مختلف القطاعات، كالقطاع للمصري والمالي، وقطاع العقار. ومن المتوقع أن يستحوذ قطاع النقل على نسبة مهمة من الاستثمارات الكويتية في مصر، خصوصاً أن القطاع ما زال يكرأ ويحتاج إلى أموال ضخمة. وعلى هامش اللقاء، شدد الوزير

التجاري، إعادة هيكلة اللوائح، وتطوير الأنظمة والآداء، بما يساهم في تخفيف الأعباء عن ميزانية الدولة واستقطاب القطاع الخاص. أما في قطاع اللوائح، فستقوم الوزارة بعملية تطوير شاملة لمياد الخديعة بقيمة نحو 300 مليون جنيه مصري، إضافة إلى تطوير ميناء الاسكندرية. ويقدر حجم الاستثمارات في هذه اللوائح بنحو 1,9 مليار دولار خلال عامين، في حين يوفر ميناء دمياط فرصاً استثمارية تقدر بنحو 2,9 مليار دولار خلال 3 سنوات.

ولفت منصور إلى أن قطاع النقل البحري في مصر جذب العديد من الاستثمارات، كان أبرزها من الكويت، استثمارات شركة رابطة الكويت والخليج للنقل (KGL)، إلى جانب مجموعة عارف الاستثمارية وشركاء آخرين. وتشمل هذه الاستثمارات تطوير محطة حاويات عملاقة في ميناء دمياط، باستثمارات تصل إلى نحو 650 مليون دولار في المراحل الأولى للمشروع، في حين أن إجمالي الاستثمارات المتوقعة فيه تصل إلى نحو المليار دولار.

ومن جهته، قال ناصر الخرافي إن المجموعة تدرس رفع حجم استثماراتها في مصر من خلال سلسلة مشاريع سيبدأ تنفيذها خلال المرحلة المقبلة، وهي تأتي في سياق توجه المجموعة إلى رفع حجم استثماراتها من نحو 33 إلى 50 مليار جنيه مصري. وتشكل زيارة الوزير منصور إلى الكويت فرصة لدراسة الفرص الاستثمارية المتاحة في قطاع النقل، مشيداً بالإنجاز الاستثماري في مصر، الذي ساهم في رفع حجم الاستثمارات الأجنبية من نحو 4 مليارات دولار في العام 2004 إلى نحو 12 ملياراً في العام الماضي.

وأشار الخرافي إلى أن المجموعة بدأت استثماراتها في السوق المصرية قبل نحو 50 عاماً في مشاريع سبهاية وصناعية وتعمية، كان آخرها مشروع استثمار المسح من بحيرة قارون في السويح. باستثمارات بلغت نحو 700 مليون دولار. كما توجت تواجدها مؤخراً بمشروع بورت غالب الذي يسيطر على الطريق المصمعي، إذ تم بيع كافة الوحدات من الطلل والشقق. ودعا الخرافي المستثمرين إلى رفع حجم استثماراتهم في مصر، خصوصاً أنها خاضت غمار التنمية الاقتصادية ونجحت في رفع معدلات الاستثمار، وابتاعت من أفضل الأسواق للاستثمار، وهذا الجناح يعود إلى الاستقرار السياسي والأمني اللذين تدعم بهما مصر. ■

تحتفظ شركة ثروة للاستثمار

أو

تغطي المالوف

ثروة تصنع الفرق

الثروة تحسم خيارك... ونحن في شركة ثروة للاستثمار نحرص على تعبير بروتك من خلال خدماتنا المالية وإدارتنا للأصول الاستثمارية ونسعى دوماً إلى أسكار الثروات التي تضمن مستقبك المالي
تفضل بزيارة موقعنا الإلكتروني أو اتصل بنا الآن لترتقي باستثمارك إلى مستوى آخر



شركة ثروة للاستثمار
Tharwa Investment Co

tharwa.com | +965 2243000



عارف بنقي

الأمير الوليد بن طلال

"أبراج كابيتال" تبني "الملكة القابضة" حصتها في "الوطنية للخدمات الجوية"

أعلنت مجموعة "أبراج كابيتال" عن بيع مستثمراتها السعوديين حصتهم البالغة 30 في المئة في شركة "الوطنية للخدمات الجوية" (ناس)، إلى "الملكة القابضة" التي يرأسها الأمير الوليد بن طلال، محققة بذلك معدل عائده داخلياً بنسبة 52 في المئة خلال سنتين من تاريخ الاستحواذ، بعد أن أوفعت القيمة الضمنية لشركة "ناس" بمعدل أربعة أضعاف خلال هذه المدة.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة "أبراج كابيتال" عارف بنقي: "ساهمت 'أبراج كابيتال' على مدى العامين الماضيين، في تعزيز قيمة الشركة الوطنية للخدمات الجوية، حيث تمت إعادة ملكتها وزيادة عدد وجهاتها وتعزيز خدماتها وتوفير المزيد من فرص النمو المستقبلية لها. وبدعم من 'أبراج كابيتال'، قامت 'الوطنية للخدمات الجوية' في العام 2007 بتوقيع واحدة من أكبر اتفاقيات شراء الطائرات في المنطقة تقوم بها شركة خاصة، حيث تم التوقيع على اتفاقيات بقيمة 4 مليارات دولار مع كل من شركات 'إيرباص'، 'غالفستريم'، 'ناسو'، و'هوكر بيهش كرافت'، لتزويد أسطول 'ناس' بـ 167 طائرة حتى العام 2012 ومن جهة، قال رئيس مجلس إدارة 'الوطنية للخدمات الجوية' عايض الجعيد: "قامت 'ناس' بتوسيع مدى خدماتها وزيادة عدد منتجاتها، وتسريع مسار نموها بشكل كبير. وقد سهل الدعم الذي

وفرته 'أبراج كابيتال' في تحقيق هذه الأهداف، وفي تحويل 'ناس' إلى المزود الأول لخدمات الطيران في منطقة الشرق الأوسط". وقال العضو التنفيذي للاستثمارات المباشرة، في "الملكة القابضة" للهندس أحمد حلواني: "سيساهم النمو الاقتصادي الذي تشهده المنطقة العربية بشكل عام ومنطقة الخليج بشكل خاص، برفع نسبة الإقبال على قطاع الطيران لمواكبة هذا النمو، حيث حققت حركة المسافرين في العام الماضي نمواً بنسبة 11,4 في المئة، ما سيعزز الحاجة لوجود كيانات إقليمية متخصصة بخدمات السفر يلبي الطلب المتزايد على هذا القطاع. من هنا، يركز هدفنا الاستراتيجي على الاعتماد على القيم التنافسية ل'ناس' للمساهمة بتطوير هذا الكيان الإقليمي".

وأعتبر رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة حسني أبو غهدا أن للمشروع الجديد "سيساهم في تطوير المدينة وقرات منطقة العقبة اللوجيستية ورفع القدرة الاستيعابية للموانئ الأردنية، كما سيعمل على تمكين إعادة تطوير موقع الميناء الرئيسي في منطقة تطوير متعددة الاستعمالات". وأكد استعداد سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، وشركة تطوير العقبة، لتقديم كل الدعم لضمان تنفيذ هذا المشروع الاستراتيجي للأردن.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة عماد نجيب فاخوري أن للمشروع الجديد هو جزء من مخطط يهدف إلى تحويل العقبة إلى بوابة لوجيستية ومركز يربط دول مجلس التعاون الخليجي وشمال أفريقيا والهلال الخصيب. كما يأتي هذا المشروع ضمن إطار خطط ومشاريع تم إطلاقها في العقبة، في إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص، بدءاً من مطار الملك الحسين الدولي، مروراً بالقرى اللوجيستية والصناعية والتجزئية، إلى ساحات تنظيم حركة الشاحنات الحوضية، إضافة إلى برامج إعادة التأهيل للبنى التحتية والفوقية للمرافق اللبنانية والمطار وقطاع النقل، وصولاً إلى إيجاد وتأهيل كافة الخدمات اللوجيستية.

وستتألف المشروع من ثلاثة مرافق جديدة، هي: أرصفة بضائع الركاب (الوړو) والبضائع العامة، ميناء الحبوب، وميناء الركاب. وأشار إلى أن المخطط الذي يقع عليه الاختيار سيقوم بتشغيل ميناء الركاب الحالي الذي يتم إعادة تأهيله حالياً بحلول منتصف العام 2009. كما يمكنه الاستفادة من المنطقة الصناعية المجاورة لمنطقة الميناء الجديد والتي تعمل جزءاً من المنطقة الصناعية الجنوبية البالغة مساحتها 2000 هكتاراً. وتقرر تطوير العقبة لتوفير اتفاقيات التطوير والتشغيل مع لمطور الذي سيقوم عليه العطاء مع نهاية العام 2008.

"تطوير العقبة" تطرح عطاء

مشروع إنشاء وتشغيل ميناء العقبة الجديد



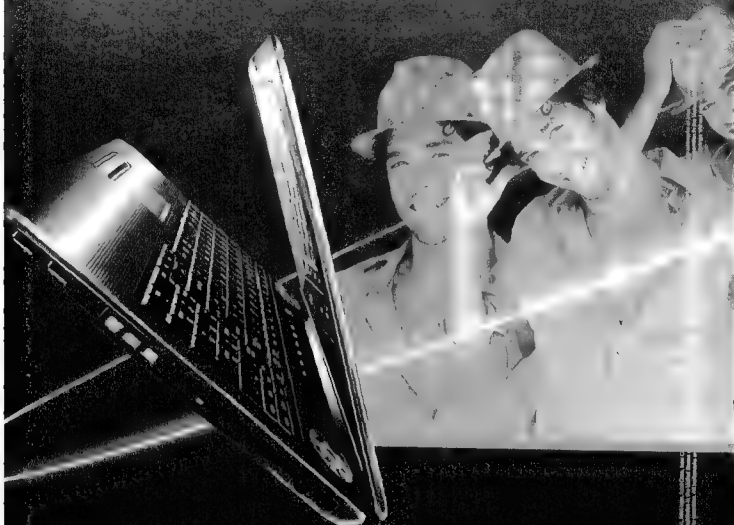
من اليمين: عماد فاخوري، حسني أبو غهدا، ود. يالال البشير، نائب الرئيس ومفوض شؤون التنمية في سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة

أعلنت شركة تطوير العقبة عن طرح عطاء مشروع ميناء العقبة الجديد في المنطقة الصناعية الجنوبية، من خلال طلب إيداع الاهتمام للمشاركة في هذا العطاء. ويمنح هذا العطاء للمطور مقدماً مدته 30 عاماً، ضمن إطار الشراكة بين القطاعين العام والخاص، لتصميم وإنشاء وتمويل وتشغيل ونقل عدد من المرافق الجديدة التي ستحل محل ميناء العقبة الرئيسي الحالي، بحيث تبقى الأرض والأرصفة والبنية التحتية ملكاً للدولة من خلال شركة تطوير العقبة، ويعطى حق التطوير والتشغيل للمطور الذي سيؤمن بإعطاء على أساس استئجار الموقع فقط وإتفاقيات تطوير وتشغيل تضمن تطوير وتشغيل الميناء الجديد استناداً إلى أفضل الممارسات الدولية.

www.abu-dhabi.com



ما الفسحة التي تضعها اليوم



Toshiba Satellite 10000 Series
 Toshiba Satellite 10000 Series
 Toshiba Satellite 10000 Series

ما الفسحة التي تضعها اليوم في عالمك

وما كان غير الفسحة التي تجعلها من يوم لأخر فإن مجموعة أجهزة ساتلايت مصممة لتتصرف بطرق هائلة... حتى لو كان عليك أن تلتزم بالترفيه على الوجه المبتسم التي تتميز بها هذه الأجهزة تستخدم كاميرا متكاملة للرسم وجرافيكاً وتكبيراً كاملاً مروراً من أجله سواء كان تصلي أو كتيب أو كاد مسترخياً أو لاعباً فإن شاشة وجبة وأندرويد جهاز ساتلايت دائماً.

والترفيه أي نوع من أجهزة ساتلايت ونسحبها أفضل هم بزرارة الألعاب أو الموزع أو غير بزرارة موكسلا على الإنترنت لتطبيقات على الإنترنت.

استمتع بالفسحة التي تجعلها من يوم لأخر
معداً لك ولعالمك

US\$975*

لقد تمسكنا بالفسحة من بعد الفسحة بمسبب بسيط
لكننا لم نكن ننتظر الفسحة

www.toshiba-gulf.com/satellite

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

القلمة: إدارة جديدة لأسيك للإسمنت



هشام الخاضع

أعلنت أسيك القابضة للإسمنت، التابعة لمجموعة القلمة، عن تشكيل فريق إدارة جديد يضم خبرات على مستوى عالمي، وقررت تعيين جورجيو بودو، وعازق الجمال ليكونا نواة فريق يقود عملية التطوير والتوسع وتنمية مشروعات الشركة في دول منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وقال العضو المنتدب لمجموعة القلمة هشام الخاضع: إن قطاع الإسمنت والأعمال، إن قطاع الإسمنت يعتبر من القطاعات الواعدة، واستثمرت القلمة بشكل واسع في هذا القطاع، وهي الخبرات بهدف الوصول إلى أسيك لتكون من أكبر الكيانات المنتجة للإسمنت في العالم.

وأضاف: إن أكثر القطاعات التي تقدم قيمة وعوائد أفضل للاستثمار هي تلك التي لديها مميزات تنافسية من حيث تكاليف الطاقة والمواد الأولية والطبيعة الجغرافية، مثل الإسمنت وتصنيع الزجاج والتعدين والزراعة. ومجموعة أسيك تعد إحدى كبرى الشركات المتخصصة في مجال إنتاج الإسمنت في منطقتي أفريقيا والشرق الأوسط.



الشيخ طارق بن فيصل القاسمي

الشيخ طارق بن فيصل القاسمي، رئيس مجلس إدارة الشركة، أكد أن الشركة ستستفيد من دخول أسواق جديدة من خلال خططها التوسعية في دول الخليج.

ويأتي إطلاق فابيه الاستثمارية في الوقت الذي تشهد فيه دولة الإمارات العربية المتحدة نمواً كبيراً بمعدل 25,6 في المئة سنوياً، منذ العام 2001، شمل كافة القطاعات المرتبطة بالبنية التحتية والإنشاء. ويبلغ إجمالي قيمة المشاريع العقارية قيد الإنشاء حالياً في دولة الإمارات نحو 225 مليار دولار. وتشير بعض الدراسات إلى أن حجم الاستثمار في البنى التحتية والتجارة سيصل إلى 184 مليار درهم بحلول العام 2010، في حين سيصل حجم السوق العقارية في دول الخليج إلى 3 تريليون درهم خلال الـ 25 سنة المقبلة.

إطلاق "فابيه الاستثمارية" في الشارقة برأس مال 1,5 مليار درهم

تم مؤخراً إطلاق شركة استثمارية عقارية جديدة في إمارة الشارقة هي فابيه الاستثمارية، برأس مال قدره 1,5 مليار درهم، تستهدف الاستثمار في القطاع العقاري في دولة الإمارات وبقية دول الخليج العربي.

وتوقع رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ طارق بن فيصل القاسمي استمرار نمو القطاع العقاري في دولة الإمارات بمعدل سنوي بواقع 25,4 في المئة خلال الفترة الممتدة ما بين العامين 2008 و2010، وذلك بفضل تواصل العمل على تحديث القوانين وتبني سياسة تشجيع الاستثمار في القطاع العقاري في الدولة وتطوير البنية التحتية بشكل لافت، إلى جانب حركة النمو الاقتصادي الحاصلة. وتوقع انتعاش سوق العقارات والأراضي في الخليج العربي خلال الفترة المقبلة مع انتعاش قطاع السياحة ووجود وفرة مالية، وفتح الكثير من الفرص للأجانب، والرغبة في تنويع اقتصاد المنطقة بعيداً عن البترول، من طريق استحداث خدمات مالية إقليمية، ووجهات سياحية جديدة.

ويأتي إطلاق فابيه الاستثمارية في الوقت الذي تشهد فيه دولة الإمارات العربية المتحدة نمواً كبيراً بمعدل 25,6 في المئة سنوياً، منذ العام 2001، شمل كافة القطاعات المرتبطة بالبنية التحتية والإنشاء. ويبلغ إجمالي قيمة المشاريع العقارية قيد الإنشاء حالياً في دولة الإمارات نحو 225 مليار دولار. وتشير بعض الدراسات إلى أن حجم الاستثمار في البنى التحتية والتجارة سيصل إلى 184 مليار درهم بحلول العام 2010، في حين سيصل حجم السوق العقارية في دول الخليج إلى 3 تريليون درهم خلال الـ 25 سنة المقبلة.

نعيم القابضة تستحوذ على شركة إماراتية وتطلق 3 صناديق استثمار في مصر

بدأت مجموعة نعيم القابضة تنفيذ خطة توسع إقليمية تستهدف دخول 5 أسواق عربية جديدة من بينها قطر والسعودية، إضافة إلى تعزيز وجودها في سوق مصر والإمارات العربية المتحدة. وقال الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للمجموعة هاني توفيق: أن خطة التوسع التي اعتمدها مجلس إدارة الشركة، تستند إلى رأس مال سوقي بقيمة 516 مليون دولار، مقابل 240 مليوناً كرأس مال مدفوع. وقد بدأ تنفيذ الخطة بالاستحواذ وزيادة رأس مال شركة يونيفاند الإماراتية إلى 250 مليون درهم، من 50 مليوناً. وتبلغ حصة نعيم القابضة في الشركة الإماراتية 80 في المئة. وتهدف خطوة زيادة رأس المال لمساعدة يونيفاند على التوسع في خدمات بنوك الاستثمار من استثمارات وإندماجات وزيادة رؤوس أموال شركات عاملة في منطقة الخليج العربي. وتعمل شركة يونيفاند في إدارة مجموعة من صناديق الاستثمار أهمها "صندوق مينا للنمو الرأسمالي".

وإلى ذلك، انتهت المجموعة مؤخراً من تأسيس شركة لإصدار سلسلة من صناديق الاستثمار المتخصصة منها صندوق برأس مال 100 مليون جنيه للاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة المدرجة في بورصة الدبل، والتي تتوفر فيها مقومات النمو وقواعد العمل للمؤسسي. وكانت المجموعة دعت لإبراج أول شركتين في بورصة النيل منتصف يونيو الماضي. كما تشمل الخطة إصدار صناديق للاستثمار السلعي وصناديق تحوط وصندوق للاستثمار العقاري إلى جانب زيادة رأس مال شركة رهن عقاري تابعة للمجموعة، إلى مليار جنيه، بالتعاون مع شريك فني من إحدى الدول العربية. وقال هاني توفيق: "هدفنا تحويل الأرباح الحقيقية إلى أنشطة تتميز بالاستقرار في الإيرادات لأننا شركة خدمات بدرجة أساسية".

من جهة أخرى، كشفت عضو مجلس الإدارة التنفيذي والمسؤول عن نشاط الوساطة في مجموعة نعيم هشام توفيق عن بدء الشركة، عبر دعاها للمستثمرين "عربية أون لاين" إطلاق العديد من الخدمات الجديدة لعملائها التي تشمل التداول عبر الإنترنت والتداول عبر المحمول وخدمة التداول الإقليمية والإفراض الهامشي والتداول في الجلسة ذاتها.

انسع لها قصة حب لاتنسى

اجعل معاني الإخلاص والشغف تجملوها
قطعة من طقم مجوهرات طبيعية بالغة
الجمال، بشكل خفة مرصعة بالياقوت
الخالص مع الألباس الأبيض اللصيقول

* جميع الأحجار الكريمة مصدقة بشهادة

شركة محمد عبداللطيف جوهل

الأرض، المين شارع المستن، تلفون ١٧١٩١٧ - مركز سينما، شارع العلياء، تلفون ١١٦٦٦١

جدة، برج علي رندة طريق المدينة، تلفون ١٤ - ١٥٦٦٠٠ - جدة، مول شارع التعلية، تلفون ١١٦١٥٥



مجوهرات بركات
BARAKAT JEWELLERY

"بكة القابضة" تشتري APEX FX Trading من المئة في 20

الديار القطرية مشروع في اليمن



من اليسار: منصور العثيمين وأيمن عويطات خلال المؤتمر الصحفي

أعلنت "بكة القابضة"، الشركة العالمية المتخصصة في مجال الاستشارات والتطوير العقاري، والتي تتخذ من مركز دبي المالي العالمي في دبي مقراً رئيسياً لها، عن شراء حصة 20 في المئة من شركة APEX FX Trading، المتخصصة في القطاع المالي، بقيمة 223 مليون درهم (62 مليون دولار)، في خطوة تهدف إلى تعزيز الوضع القوي لقاعدة أعمال الشركتين وتدعيم ستراتيجية تنوع الاستثمارات والتواجد الإقليمي.

واعتبر العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "بكة القابضة" منصور العثيمين أن شركة APEX FX Trading هي الشريك المالي في خطط "بكة" لتنوع أنشطتها الاستثمارية. وقال: "إن تحالف "بكة القابضة" و APEX FX Trading ينبع من رغبتهما الكبيرة في فتح الأفاق للمستثمرين في دخول أسواق الصرف الأجنبي بالنجح الطرقي، حيث تعمل الشركتان في إطار رؤية مميزة تركز على مفهوم الاستثمار الذكي". وقال رئيس مجلس إدارة شركة APEX FX Trading أيمن عويطات: "نتطلع إلى تكثيف اهتماماتنا في الاستثمار بالأسواق الخليجية لتوسيع قاعدة عملائنا في هذه الأسواق المهمة معتمدين بذلك على الخبرة الكبيرة والكانة المرموقة والسمعة الطيبة التي تتمتع بها "بكة القابضة" في هذه الأسواق".

والجدير ذكره أن شركة APEX FX Trading مسجلة في مركز دبي للسلع المتعددة (DMCC) وستبدأ عملياتها في بورصة دبي للذهب والسلع (DGCX)، وهي موجودة أصلاً ومنذ سنوات في أسواق لبنان، سورية، مصر والأردن.



ولي عهد قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني



نائب الرئيس التنفيذي منصور هادي

دمشق ولي عهد قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، ونائب الرئيس اليمني عبدربه منصور هادي مشروع "تلال الريان"، الذي تنفذه شركة الديار القطرية في صنعاء بتكلفة 560 مليون دولار.

وقال وزير المالية القطري، وزير الاقتصاد بالإنباء، يوسف حسين كمال "إن المشروع يعد نسيجاً في بناء علاقة قوية بين دولتي قطر واليمن"، واعتبر حضور ولي العهد لوضع حجر الأساس للمشروع دليلاً على حرص أمير قطر الشيخ حمد آل ثاني على توجيه الاستثمارات إلى الدول العربية ولا سيما الدول الشقيقة ومنها اليمن.

من جانبه، قال المدير التنفيذي لشركة الديار القطرية غانم سعد آل السعد "إن المشروع يتكون من فندق خمس نجوم ومركز مؤتمرات ومرافق رياضية وسياحية، ووحدات سكنية ومبان تجارية متنوعة الاستخدام".

وأوضح غانم أن مساحة المشروع تبلغ 500 ألف متر مربع ويطل على المدينة من جهة الغرب، وعلى ارتفاع 2300 متر فوق مستوى سطح البحر.

من جانب آخر، وقعت مجموعة فهد بن عبد الله آل ثاني للتنمية العقارية القطرية مذكرة تفاهم لإقامة فندق خمس نجوم وصالات للعرض وقاعات للمؤتمرات الدولية ومجمعات تجارية، في القطاع "سي" في المنطقة الحرة في عدن.

جو صدي رئيساً لمجلس إدارة "بورز أند كومباني"

السابق للأعمال التجارية العالمية لشركة "بورز أن هاملتون"، رئيساً تنفيذياً لشركة "بورز أند كومباني"، بينما سيتولى جو صدي اللبناني رئاسة مجلس الإدارة للمكون من 16 عضواً.

ويأتي هذا الإعلان بعد الإعلان عن وجود عرض استثمار ستراتييجي من مجموعة "كارا لايل الاستثمارية" لشراء حصة الشركاء المسؤولين عن قطاع الاستشارات التجارية الدولية في شركة "بورز أن هاملتون" ما سيؤدي إلى فصل قانوني بين شركة "بورز أن هاملتون" التي ستستمر في تقديم الخدمات الاستشارية لحكومة الولايات المتحدة الأمريكية، وشركة "بورز أند كومباني" التي ستقدم خدماتها الاستثمارية في العالم لخطوط الأطراف.

أطلق الشركاء المسؤولون عن الأعمال التجارية العالمية لدى شركة "بورز أن هاملتون" مؤخراً شركة الخدمات الاستشارية الجديدة "بورز أند كومباني". وستقدم الشركة الجديدة خدماتها في مجال الاستشارات الإدارية للشركات والوزارات والهيئات الحكومية والجهات الأخرى.

وقد تم انتخاب شوميت باتونجي، المقيم في مدينة لندن والرئيس

هل من بنك
يدعم النجاح
الذي تطمح إليه في
عالمك؟

نحن نعلم أنك بحاجة لمال جيد، لذلك نخدمك أينما كنتة. نلتزم بتقديم
الخدمات المصرفية التي تحتاجها ونفكر في جميع احتياجاتك أينما كنت حول العالم.

البنوك التي يربطها أول خدمة مصرفية متداخلة عالمياً نقدم لك
الخدمات المالية والأصول المصرفية والتأمين من خلال بنائنا وشبكة
HSBC حول العالم.

انجز المزيد مع البنك الذي يواكب نجاحاتك.

لتتعرف على هذه الخدمة التي ستفتح أمامك أبواب العالم
يرجى الاتصال بـ 800 249 3333
أو قم بزيارة www.premier.hsbc.com

PREMIER  **بنك**

"سعودي أوجيه"

"أفضل شركة إنشاءات في السعودية للعام 2008"

حصلت شركة سعودي أوجيه على جائزة "أفضل شركة إنشاءات في المملكة العربية السعودية للعام 2008"، قدمتها مجلة "أربان بزنس" للشهيد نعيم رفيق الحريزي، في حفل أقيم الشهر الماضي.

واعتمدت لجنة المحكمين سلسلة من المعايير لاختيار الفائز، منها، قدرة الشركة على توفير معايير عالية لنسوة التنفيذ، استراتيجية قوية الأداء، وأسلوب مبتكر في التصاميم والتنفيذ. وتعتبر "سعودي أوجيه" شركة رائدة في قطاع الإنشاءات على مستوى منطقة الخليج والشرق الأوسط، من



أيمن رفيق الحريزي

خلال تطويقها لأعلى المعايير والمواصفات الحديثة والمتطورة. وتقدم الشركة حلولاً للمستثمرين وأصحاب العقارات، إذ يمكنها تقديم التصاميم الهندسية وتنفيذها بطريقة اقتصادية توّفر الجهد والمال والوقت، حتى تسليم المشروع إلى المستثمر.

تأسست "سعودي أوجيه" في مدينة الرياض، في 2 يناير 1978، كشركة ذات مسؤولية محدودة. وفي العام 1979، تأسست شركة "أوجيه إنترناسيونال"، التي تمتلك "سعودي أوجيه" 99% في المئة من أسهمها. وفي العام 1998، تأسست شركة "أوجيه تليكوم"، لتخطو بذلك "سعودي أوجيه" إلى مجال الاتصال وتقنية المعلومات كمستثمر ومشغل.

وحالياً، باتت أعمال "سعودي أوجيه" تغطي قطاعات الإنشاءات، التشييد والصيانة، التطوير العقاري، البعاعة، الاتصالات، خدمات المرافق العامة، خدمات تكنولوجيا المعلومات. ويعمل لدى الشركة أكثر من 30 ألف عامل من مختلف التخصصات والجنسيات.

والى ذلك، أعلنت "سعودي أوجيه" عن رعايتها لمهرجان "جده غير 29"، الذي يقام خلال صيف 2008، برعاية أمير منطقة مكة المكرمة الأمير خالد الفيصل.

"العربية للاستثمار" ترفع رأس مالها إلى 800 مليون دولار



د. محمد بن سليمان الجاسر

وافقت الجمعية العامة للشركة العربية للاستثمار على زيادة رأس مالها المصرح به من 600 مليون دولار إلى 800 مليون، وزيادة رأس مالها المدفوع من 500 إلى 600 مليون عن طريق رسملة مبلغ 100 مليون دولار من الأرباح المستبقاة

وإصدار أسهم عوائد يتم توزيعها على الدول المساهمة (17 دولة عربية) حسب نسبة مساهمة كل منها في رأس مال الشركة المدفوع. كما وافقت الجمعية على توزيع أرباحها على الدول المساهمة بنسبة 25 في المئة من رأس المال المدفوع، 5 في المئة منها على شكل أرباح نقدية و 20 في المئة على شكل أسهم منحة بواقع سهم واحد لكل خمسة أسهم مملوكة نتيجة رسملة بعض الأرباح المجمعة.

جاء ذلك في اجتماع عقده الجمعية في المركز الرئيسي للشركة في مدينة الرياض، برئاسة نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي ورئيس مجلس إدارة الشركة، د. محمد بن سليمان الجاسر، وبحضور ممثلي الدول الأعضاء. من جهة أخرى، قرر مجلس إدارة الشركة تعيين نبيل عبد اللطيف الصحاف مديراً عاماً لأفرع الشركة في مملكة البحرين. ويعتبر الصحاف البحريني الجنسية، والذي كان يشغل منصب نائب مدير الفرع، من الكفاءات والخبرات المصرفية العربية المتميزة.



من اليمين: عبدالله جمعة السري، رئيس مجلس إدارة الشركة الخليجية للاستثمارات العامة، أحمد حميد الطاهر، ومحمد عبدالله السري

الأنثيم، والتي تنافس أكبر المصانع العالمية في هذا القطاع. وسيبدأ المصنع بتغطية حاجة السوق المحلية، ومن ثم التوسع خارجياً.

"الخليجية للاستثمارات العامة" تفتتح مصنعاً للألنيوم في دبي

افتتحت الشركة الخليجية للاستثمارات العامة (جيبيكو) مصنع "تاشيونال" لسحب الألنيوم (نلكسكو) في مجمع دبي للاستثمار، برعاية نائب رئيس مجلس إدارة للتدويم دبي (دوبال) أحمد حميد الطاهر. ويعتبر هذا المصنع واحداً من أحدث مصانع سحب الألنيوم في المنطقة، حيث يقام على أرض مساحتها 400 ألف قدم مربع، وتحتل طاقته الإنتاجية في المرحلة الأولى إلى 15 ألف طن سنوياً، ثم تتوسع لتصل إلى 22 ألف طن سنوياً.

وقال رئيس مجلس إدارة "نلكسكو" وعضو مجلس الإدارة المنتدب للمجموعة الخليجية، محمد عبدالله السري: تكمن أهمية المصنع الجديد في تقينتها الحديثة المستخدمة في عمليات سحب



لا تتأخر

اطلنا

انتهاء فترة العرض الخاصة بتقديم خدمة IP-VPN اقتربت

خدمة IP-VPN من الاتصالات السعودية تمكن الشركات والمؤسسات من ربط مولاتها المتشعبة المملكة وتوفير الاتصال ونقل المعلومات فيما بينها بسرعات عالية، بأسلوب يتميز بالأمان والخصوصية مدعمة ببنية تحتية حديثة هي الأفضل.

الاتصالات السعودية
SAUDI TELECOM



للاطلاع على شروط الخدمة أو زيارة موقعنا على الإنترنت www.stc.com.sa

يسري هذا العرض حتى تاريخ ١٩ يوليو ٢٠٠٨ م.

مجموعة الخرافي تطلق "الضيافة المستقلة القابضة"

أطلقت مجموعة محمد عبد الحसन الخرافي شركة مستقلة لاستثمارات الضيافة والسياحة والعقارات مقرها مدينة جنيف في سويسرا تحت اسم "شركة الضيافة المستقلة القابضة". ومن خلال فروع إقليمية في جنوب أفريقيا ومصر، تهدف الشركة الجديدة إلى التوسع جغرافياً عبر عمليات الاستحواذ الاستراتيجية، وتحويل وتطوير أصول في قطاعات الفنادق والعقارات والسياحة في سنغافورة ومختلف أنحاء العالم.

وتملك "شركة الضيافة المستقلة القابضة" أصولاً لمجموعة بقيمة 800 مليون دولار، وتضم مجموعة استثماراتها حالياً 21 فندقاً ومنجماً تمثل في مجموعها أكثر من 4000 غرفة، وهي فنادق تملكها الشركة وتقوم بتشغيلها وإدارتها في كل من مصر وجنوب أفريقيا وغامبيا وسورية ولبنان والهند. كما تعمل الشركة على تطوير مشاريع أخرى في كل من ليبيا والسعودية واليونان وموريتانيا.

كذلك تخطط "شركة الضيافة المستقلة القابضة" للتوسع جغرافياً في الأسواق الناشئة والمتطورة. كما تسمى الشركة للتوسع في مجموعة استثماراتها وذلك بإنتاج 11 مشروعاً فندقياً قريباً من نوعه، توفر بمجموعها 1,800 غرفة فندقية إضافية، ليصل مجموع الغرف التي تملكها الشركة إلى 5,800 غرفة خلال السنوات الثلاث المقبلة، موزعة على 32 فندقاً في 10 دول.

وكانت "شركة الضيافة المستقلة القابضة" عقدت اتفاقيات مع عدد من أبرز العلامات التجارية العالمية في مجال إدارة الفنادق منها فور سيريزونز للفنادق والمتجسعات، ومجموعة فنادق إنتركونتيننتال، وشركة حياة العالمية، وروتانا للفنادق والمتجسعات، وستارود للفنادق والمتجسعات، ومنتجع Six Senses Spa.

وأشار الرئيس التنفيذي لشركة الضيافة المستقلة القابضة محمد فهمي إلى أن "الشركة" تهدف إلى التوسع في مشاريعها واستثماراتها عبر عمليات الاستحواذ الاستراتيجية في سنغافورة ومختلف أنحاء العالم. وهي تتمتع بسجل حافل من الإنجازات الناجمة والشراكات الاستراتيجية طويلة الأجل مع عدد من الشركات.

طيران الشرق الأوسط تسلمت أولى طائراتها الجديدة من إيرباص



خلال حفل التسليم، وهدي محمد الصوت مؤسساً حبيب لقيه وأبل هاريس

ضمت شركة طيران الشرق الأوسط - الخطوط الجوية اللبنانية طائرة جديدة من طراز إيرباص A330-300 إلى أسطولها. وأقامت للمناسبة، حفلاً خاصاً في قسم تسليم الطائرات التابع لشركة إيرباص في تولوز حضره رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها العام محمد الحوت، ورئيس إيرباص للشرق الأوسط حبيب فقيه، نائب رئيس رولز رويس للشرق الأوسط وأفريقيا فيل هاريس، إضافة إلى مندوب من الشركتين ووفد من الإعلاميين.

أعلن الحوت، خلال الحفل، أن طائرة إيرباص A330-300 ستكون الأولى من 10 طائرات إيرباص كانت الشركة اتخذت القرار بشراؤها العام 2006، وستستلم 6 طائرات منها ما بين يناير وأبريل 2009، و3 طائرات العام 2010، ليصبح بذلك مجموع طائرات الشركة 16 طائرة، على أن يرتفع إلى 18 للعام 2011، رابطة ذلك بتحسين الوضع في لبنان. ولغت الحوت إلى أن توفيت قرار شراء الطائرات جاء في مصلحة الشركة، حيث أن سعر الطائرات ارتفع بمعدل 70 مليون دولار، ولم يكن ممكناً استلام الطائرة بهذه السرعة لو تأخر قرار الشراء.

ولفت إلى أن أرباح الشركة تخطت الـ 60 مليون دولار العام 2007، على الرغم من أن طائراتها تعمل بنسبة تحميل 60 في المئة، مشدداً على أن أي تحسن في الأوضاع في لبنان سينعكس إيجاباً على نتائج الشركة.

وتحدث فقيه عن علاقة "إيرباص" بطيران الشرق الأوسط واصفاً إياها بـ "قصة نجاح مذهلة، تعود جذورها إلى سنوات طويلة". وقال: "بعد أن كانت الشركة تستخدم طائرات من طرازي A310 وA300، تنطلق اليوم نحو المستقبل مع أكثر طائرات العالم فعالية وراحة وتوفيراً في كلفة التشغيل ضمن فئتها.

كما أعرب نائب رئيس رولز رويس للشرق الأوسط وأفريقيا فيل هاريس عن سروره بالتعاون مع شركة طيران الشرق الأوسط التي تم تجهيز طائراتها بمحركين من طراز رولز رويس ترونت 72 ألف.



الأولى



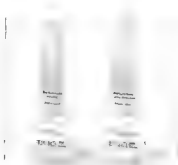
ريّة الأولى على الإخلاص التي تميز بجائزة يورو ماني لأفضل
بيت للأوراق المالية في الإمارات العربية المتحدة، وأفضل بيت للأوراق المالية في الشرق الأوسط
وإنه لفخر أكبر بالنسبة لنا أن نتجّع في

THE FIRST LADY

شعاع كابيتال
مجلس المنطقة تعمل لصالحك

دبي: الميراث، مركز دبي المالي العالمي، كروميس، الفوجبة - الانشطة - بيروت
لندن: رينيس برزخ كلاب طاقى - دبي: كلاب العربية (قائمة) - طاقى - 100% 100% 100%

www.musacorp.co.om



خدمات استثمارية مضمونة
إدارة محاسن وأصول
وساطة مالية
الاستثمار في الشركات الخاصة
استثمارات الشركة
البحر



الخطبة مع مسؤولي الشركة أثناء الاحتفال بافتتاح المركز الجديد

جنرال إلكتريك للنفط والغاز تفتتح مركز خدمات في قطر

افتتحت شركة جنرال إلكتريك للنفط والغاز مركز خدماتها الجديد في مدينة رأس لفان الصناعية في قطر، تحت رعاية نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير الطاقة والصناعة القطري عبدالله بن حمد العطية.

ولفت العطية إلى أن منطقة رأس لفان الصناعية أصبحت واحدة من أكبر مناطق المشاريع في العالم، وهي تشهد بناء المزيد من المصانع لزيادة حجم الصادرات. وقال: إن المنطقة في حركة مستمرة على مدار اليوم لتلبية احتياجات السوق العالمية من الطاقة.

وخلال الرئيس والمدير التنفيذي لشركة جنرال إلكتريك في الشرق الأوسط وأفريقيا نيل هيلاب، إن افتتاح المركز الجديد يساهم في تعزيز مكانة جنرال إلكتريك للنفط والغاز كشركة عالمية تتلزم بتقديم أفضل الخدمات في قطر والمنطقة إجمالاً.

وتصل المساحة الإجمالية للمركز إلى أكثر من 36 ألف متر مربع.

وقد تم تجهيزه بأحدث أنظمة تصليح معدات الغاز الساخن، وسيقدم لعملاء الشركة أحدث معدات إعادة التصنيع التي طورها جنرال إلكتريك لتطبيقها على أجهزة الضواغط التي يتم تشغيلها في الشرق الأوسط.

وتعمل جنرال إلكتريك للنفط والغاز على تزويد مختلف المشاريع في قطر بخوارج الغاز وأحدث الأجهزة والضواغط منذ أكثر من 35 عاماً. ويمثل مركز الخدمات إنجازاً مهماً على صعيد استراتيجيات التوطين التي تتبناها الشركة في الشرق الأوسط.

Integra تؤسس شركة تابعة في المغرب "التونسية للأوراق المالية" تستعد لإدراج أسهم "بولينا"



أحمد عبد الكافي مثنناً

بوحية وممثلون عن شركة المقاصة وهيئة السوق المالية في المغرب.

ورحب أحمد عبد الكافي بالحضور مؤكداً على أهمية الشركة كنموذج للتعاون وتبادل الخبرات في المنطقة المغاربية، وأشار إلى الأفاق الإيجابية لمنطقة شمال أفريقيا التي باتت تشكل جاذباً قوياً للاستثمار، وعبر عن ارتيائه للتعاون القائم بين المجموعة والسوق المغربية حيث تتواجد في المغرب منذ العام 2003.

بدوره، أعلن رئيس بورصة الدار البيضاء فتح الله بريدة عن ترحيب الجانب المغربي بهذا التواجد التونسي في المغرب، وعن الاعتماد بالتعاون وتبادل الخبرات ما بين الجانبين. ودّعه بريدة بالتجارات التي حققها أحمد عبد الكافي في أكثر من بلد وفي قطاعات المال والاستثمار.

والمعروف أن Integra Partners التي تأسست هذه السنة كشركة قابضة، تضم تقارباً أو تحالفاً من شركتين هما: "التونسية للأوراق المالية" المتخصصة في الوساطة وإدارة الأصول للمرجع في البورصة والهندسة المالية، وشركة "التونسية للاستثمار" TUNINVEST، الناشطة في إدارة صناديق رأس المال (Private Equity).

احتفلت مجموعة Integra Partners القابضة باطلاق نشاط شركتها التابعة Integra Bourse Maroc لأعمال الوساطة في بورصة الدار البيضاء. وشهد فندق حياة ريجنسي في الدار البيضاء حضوراً حاشداً لمسؤولين في السوق المالية في كل من تونس والمغرب، وقيادة بورصتي تونس والدار البيضاء إضافة إلى عدد من المدعوين لبوا دعوة رئيس مجموعة Integra Partners، رجل الأعمال التونسي أحمد عبد الكافي، الذي رافقه كبار موظفي المجموعة من شركتي التونسية للأوراق المالية والتونسية للاستثمار، فضلاً عن الشركة الناشئة حديثاً في المغرب.

وحضر الحفل من الجانب التونسي الرسمي عدد من الشخصيات تقدمهم سفير تونس في المغرب صالح بكاري، ورئيس بورصة تونس يوسف القرطبي، ومديرها العام محسن طالب، ورئيس شركة المقاصة حمزة الكفاني، ومديرتها العامة السيدة زينة سليم. ورئيس جمعية وسطاء البورصة عادل قوار.

ومن الجانب المغربي، حضر رئيس مجلس الرقابة حسين صاحب، ورئيس مجلس إدارة بورصة الدار البيضاء فتح الله بريدة، والمدير العامة للبورصة السيدة هند

وتتواجد المجموعة في 3 مراكز مالية مهمة في شمال أفريقيا. إضافة إلى الشركتين في تونس، تأسست في المغرب العام 2003 شركة MAROCINVEST، ثم تأسست هذه السنة شركة Integra Bourse Maroc، لأعمال الوساطة في بورصة الدار البيضاء. وفي الجزائر، تملك المجموعة شركتين هما: Maghreb Invest Capital Partners التي تأسست العام 2003، وIntegra Bourse Algeria كشركة وساطة. وتستعد التونسية للأوراق المالية، خلال شهر يوليو الحالي، لإدراج أكبر عملية تشهدها السوق المالية التونسية، وهي إدراج مجموعة بولينا، التي تعتبر اليوم من أكبر المجموعات الاقتصادية التونسية الخاصة.

مصر تعترم إنشاء 6 موانئ على نهر النيل

قال وزير النقل المصري محمد لطفي منصور أن قطاع النقل النهري في مصر سيشهد خلال الفترة المقبلة، مشاريع تطوير واسعة، خصوصاً بعد منح الهيئة العامة للنقل النهري صلاحيات جديدة. وأشار إلى أن القرار الجمهوري الذي منحه هذه الصلاحيات، يحفز شركات القطاع الخاص والمستثمرين للدخول في مشاريع تطوير الهيئة التشغيلية للمنطقة في إقامة موانئ نهريّة، وتشغيل وحدات نهريّة لنقل البضائع والركاب. وفي ضوء هذا القرار ستخصص 6 موانئ نهريّة في كلٍّ من قنا، سوهاج، أسيوط، المنيا، الإسكندرية والقاهرة. معتبراً أن الصبور المرتقب للمخطط العام لنهر النيل سيرتكز أولاً إيجابياً على مسيرة تنمية النقل النهري المصري.



الوزير محمد لطفي منصور

وأوضح منصور أن خطة النهوض بنظام النقل النهري تتضمن تطوير البنية الأساسية بتكلفة 800 مليون جنيه مصري، وتشمل تطوير مياه المجرى الملاحي لنهر النيل وتكويرها، من ديمياط إلى أسوان، كما تتضمن تطوير عمل الكوادر البشرية العاملة في هذا القطاع من خلال تطوير "المعهد الإقليمي للنقل النهري" بالتعاون مع الحكومة الهولندية.

وعملياً يسمح القرار الجمهوري للهيئة العامة للنقل النهري، التابعة لوزارة النقل، بتأسيس شركات مساهمة لإنشاء الموانئ النهريّة وإدارتها وصيانتها، بهذين ما أو مع شركاء. بعد موافقة وزير النقل ومجلس الوزراء. ويعطي القرار الهيئة صلاحيات إصدار تراخيص مزاولة أعمال نقل الركاب والبضائع والحاويات، وتحديد التعرفة المناسبة مع تحديد الخطوط للملاحة والمراسي العامة وتنظيم استخدامها بمبلغ مالي.

وأعتبر رئيس الهيئة العامة للنقل النهري اللواء كريم أبو الخير أن كلغة نقل البضائع عبر النهر تصل إلى أقل من نصف تكلفتها في وسائل النقل البري، وهي توفر من استخدام الوقود للوحدات للهيئة إلى أدنى درجة ممكنة. وأضافت أن الهيئة تسعى إلى مضاعفة طاقة النقل النهري إلى 50 مليون طن خلال السنوات الخمس المقبلة، بما يعادل عشرة أضعاف طاقتها الحالية.

المؤسسة العربية المصرفية الرسمة تعزز التصنيف

أكدت وكالة التصنيف الدولية "ستاندرد أند بورز" تصنيف الجدارة الائتمانية للمؤسسة العربية المصرفية عند +BBB/مستقر/ A-2 لفتاها بحصول المؤسسة على دعم مساهمين عند الحاجة الأمر الذي تمت ترجمته مؤخراً بزيادة رأس المال بمقدار 1,1 مليار دولار.

عرض بملياري دولار من "الأهلي اليوناني" تأجيل بيع بنك القاهرة



محمد بركات

قررت الحكومة المصرية تأجيل بيع حصة حاكمة في رأس مال بنك القاهرة إلى أجل غير مسمى، وإلى حين تسمح الظروف الاقتصادية في المنطقة بإعادة طرح البنك للبيع، بعد أن فشل المزاد الذي شهدته القاهرة يوم 25 يونيو الماضي في إحتمام صفقة البيع، بسبب تدني العروض المقدمة للشراء.

فيعد استحباب بنك ستاندرد آند تشارترد البريطاني من

النافسة على الصفقة، بامتناعه عن تقديم عرض مالي، وبعد رفض العروض الذي تقدمت به مجموعة "سامبا" السعودية بسبب "إشتراطات" من قبل المجموعة تم رفضها من جانب لجنة الإشراف على البيع، تتأسس في جلسة المزاد ثلاث مجموعات مالية هي: البنك الأهلي اليوناني، تحالف البنك العربي الأردني، وبنك المشرق الإماراتي. وفي حين قدم "المشرق" الإماراتي عرضاً بقيمة 1,3 مليار دولار، وتحالف البنك العربي عرضاً بـ 1,1 مليار دولار، ظل "الأهلي اليوناني" يهزك عرضاً تقدم به من 1,8 مليار دولار، إلى نحو 2,025 مليار دولار، إلا أن لجنة البت في العروض رفضت عرض "الأهلي اليوناني" وطلبت برفع السعر. إلا أن الأخير رفض، فقامت من لجنة البت بسوى الإعلان عن إلغاء المزاد بسبب تدني قيمة العروض المقدمة من التقييم للمعد بواسطة الحكومة، وكذلك من التقييم المعد بواسطة مستشار الطرح "جي بي مورغان". وقررت تأجيل عملية البيع من دون أن تعد موعداً جديداً للمزاد.

وأعتبر رئيس مجلس إدارة بنك مصر محمد بركات أن فشل المزاد لا يعني فشل الصفقة، وأن بنك القاهرة لا يزال "رهن البيع" بنسبة 51 في المئة لستاندرستراتيجي، وبعد أقصى 67 في المئة، أسهم البنك، 5 في المئة للمعاملين في البنك، و 28 في المئة للاكتتاب العام في بورصة الأوراق المالية. وقال لـ "الاقتصاد والأعمال" عقب إلغاء المزاد: "إن بنك مصر يستحوذ على كامل أسهم بنك القاهرة (1,6 مليار جنيه القيمة الاسمية)، وهو نقل أصوله التاريخية وفروعه الخارجية إلى محفظته". ويعد بنك القاهرة، بما لديه من شبكة فروع إلى جانب الاسم التجاري والرخصة ومحفظة قروض نظيفة وأرباح محققة، كياناً مغرياً للبيع، خاصة بعد معالجة ديونه المتعثرة التي نقلت إلى محفظة بنك مصر.

وباتت المساهمات في المؤسسة على النحو الآتي: الهيئة العامة للاستثمار - الكويت (29,7 في المئة)، مصرف ليبيا المركزي (29,5 في المئة)، جهاز أبو ظبي للاستثمار (27,6 في المئة)، والمستثمرون الآخرون (13,2 في المئة) من جهة أخرى أنجزت المؤسسة اكتتاباً للقروض مجتمعة مزدوج العملة (دولار/دينار بحريني) مدته 3 سنوات وقيمتها 55 مليون دولار لصالح شركة البحرين للتسهيلات التجارية. كما أنجزت عبر البنك الإسلامي تسهيلات بالرابحة المتجددة بقيمة 100 مليون دولار لصالح شركة منشآت المشاريع العقارية الكويتية (منشآت).

سيرة: العمر ٦٣

المحافظة على قيمة استثمارك أو ممتلكاتك مهمة جداً بقدر الاستثمار نفسه. مهما كان حجم استثمارك أو ما تملكه، فمن الواجب عليك أن تحميه وتحافظ عليه. سعودي أوجيه هي المتخصصة المؤهلة والقادرة على إدارة وتشغيل وصيانة ممتلكاتك حسب أعلى المعايير الدولية. ومهما كانت درجة تعقيد استثمارك، فتنميتها ستكون أولى اهتماماتنا، هذا ما برهنت عليه السنوات الماضية، ونشهد على ذلك قائمة طويلة واستثنائية من زبائننا الذين أرضتهم إنجازاتنا.



لستقبل بنينه.. ونعلوبه



مشروعاتنا دائماً تبدأ بمكرة . والمكرة تحولها إلى مخطط . وتمسى الخطوات من الألف إلى الياء . إلى أن تصل إلى مرحلة الإكمال والتسليم المثالي . في جميع خطواتنا نستعين بمهارات وحبرات هندسية متطورة ، نعمل بجد واحترافية عالية ، بهدف إتمام المهمات العمرانية بسرعة قصوى تتناسب مع روح العصر ومتطلباته نفكر . نصمم وننفذ

تمويل" تطلق

تمويل للعقارات والاستثمارات



عبدالله ناصر عبدالله

أعلنت شركة تمويل، المتخصصة في التمويل العقاري في دولة الإمارات، عن تأسيس شركة تمويل للعقارات والاستثمارات، كشركة تابعة ومملوكة لها بالكامل تركز على الاستثمار العقاري، إضافة إلى توفير خدمات الوساطة العقارية. ويأتي هذا الإعلان إثر مصابقة

الجمعية العمومية غير العادية لشركة تمويل على تعديل النظام الأساسي للشركة بما يسمح بتحويلها إلى شركة قابضة تتم إدارة نشاطاتها عبر عدد من الشركات العاملة ضمن نطاق ملكيتها العامة. وسيفولوي وسيم سيفي منصب الرئيس التنفيذي للجموعة لتمويل القابضة.

وتأسست تمويل للعقارات والاستثمارات برأس مال مدفوع قدره 400 مليون درهم، وأصول تحت الإدارة يفوق حجمها الـ 4 مليارات درهم. وقد تم تعيين عبد الله ناصر عبد الله رئيساً تنفيذياً للشركة الجديدة مع الاستمرار في منصبه الحالي كرئيس تنفيذي للعمليات التجارية في تمويل. وكان عبد الله انضم إلى تمويل بعد مسيرة تجاوزت عقداً كاملاً من الخدمة في "مليان الإمارات" في دبي، وهو خريج جامعة "كاليفورنيا يونيفرستي أوف بيسلفانيا".

وتعليقاً على هذا القرار، قال رئيس مجلس إدارة تمويل الشيخ خالد بن زايد بن صقر آل نهيان: "تأسيس تمويل للعقارات والاستثمارات خطوة طبيعية متوقعة، تفضعا على اعقاب مرحلة جديدة من مسيرة نمو الشركة الأم، وتمتد مساهمتنا في تطوير القطاع العقاري في الدولة ككل، مع سعيها الدائم للمحافظة على موقع الصدارة في سوق التمويل العقاري".

وقال عبدالله ناصر عبدالله: "إن فهمنا العميق للسوق العقارية، مقروناً بتكريزنا على الإبداع، سيضمن تمويل للعقارات والاستثمارات تحقيق المستوى ذاته من النجاح الذي حققته الشركة الأم منذ انطلاقتها في العام 2004".

CPC تورد وتركب الرخام في مشروع جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية



د. فيصل الفقيه

وقعت شركة الفرانيت الدولية المحدودة "MGT"، إحدى الشركات التابعة لشركة مواد الإعمار القابضة "CPC"، عقدين مع شركة مجموعة بن لادن

السعودية لتوريد وتركيب الرخام والحجر لمشروع جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية في جده.

وأوضح مدير إدارة تطوير الأعمال والمتحدث الرسمي باسم شركة "CPC" د. فيصل إبراهيم العقيل أن "العقد الأول ينص على قيام شركة الرخام والفرانيت المحدودة بتوريد وتركيب الرخام والحجر لمشروع جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية شمال محافظة جدة لحو 64 مبنى بمبلغ إجمالي قدره 91 مليون ريال، ومن المقرر تسليم المشروع في منتصف شهر فبراير من العام المقبل. وأضاف: "أما العقد الثاني، فيتضمن توريد وتركيب الرخام لسجده ضخم في جامعة الملك عبد الله للعلوم والتقنية بقيمة 71 مليون ريال. وسيتم تسليم المشروع مع نهاية العام الحالي، وهو يعد الأول من نوعه في المملكة العربية السعودية بعد الحرمين الشريفين، حيث تبلغ مساحة الرخام المستخدم فيه 28 ألف متر وستتم الاستماتة في تنفيذه بالقطع النادرة والنفيسة من الرخام".

لجنة مشتركة

للبيانات الإحصائية في أبوظبي

أعلنت دائرة التخطيط والاقتصاد في أبوظبي وغرفة تجارة وصناعة أبوظبي عن تشكيل لجنة مشتركة تشارك فيها الجهات ذات الاختصاص لمتابعة ومصر الأرقام والبيانات الإحصائية في مختلف المجالات حول إمارة أبوظبي.

وقد خولت إدارة الإحصاء في دائرة التخطيط والاقتصاد إصدار كافة البيانات والمؤشرات الرقمية عن إمارة أبوظبي حتى يتسنى للجنة إحاطة هذا الموضوع بكافة جوانبه بهدف اعتماد الجهات المعنية ومنها وسائل الإعلام المحلية والأجنبية على أرقام ثابتة ومبنية على الدقة والوضوح.

للمستشار الاقتصادي لدائرة التخطيط والاقتصاد عقيل فولاذي قال إن اللجنة المشتركة بين الدائرة والغرفة من شأنها أن تؤدي عملها خلال الفترة المقبلة، بما يسهم في تقنية الجهات المعنية بالبيانات النهائية المبينة على الدراسات الاستقصائية والإحصاءات الدقيقة المستوحاة بطريقة علمية من أخصائيين وباحثين يعملون لدى الدائرة.

المصرف الخليجي التجاري يؤسس "بناء"



إبراهيم إبراهيم

قام المصرف الخليجي التجاري بتأسيس شركة "بناء" المتخصصة بمواد البناء. وتقدر قيمة الاستثمار في الشركة الجديدة بنحو ملياري، بهدف تحقيق سعة إنتاجية إجمالية تزيد على 32 مليون متر مكعب سنوياً من الخرسانة الجاهزة، الطابوق، والمنتجات الإسمنتية.

وستركز الشركة الجديدة أيضاً على تجارة فيكل البناء من الحديد، الأنابيب، الزجاج وغيرها من مواد البناء الرئيسية.

وأوضح عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمصرف الخليجي التجاري إبراهيم إبراهيم أن "السوق تتمتع بانفتاح غير مشهود في الوقت الحاضر لتأسيس شركة لتوفير مواد البناء لطعاني الشركات والأفراد. ونعتزم تكوين علامة تجارية ذات قيمة سوقية عالية على الصعيد الإقليمي ستعمل على إرساء معايير جديدة في قطاع مواد البناء".



أحمد الحافظي



أحمد لغوري

خدمات من خلال مجموعة من أبرز الشركات في المنطقة، وأضاف، "صمم كابييتال مشروع بارك ليكون فريداً من نوعه في مصر، وهو يقع في منطقة الشيخ زايد في القاهرة"، وتتجاوز التكاليف التقديرية للمشروع، الذي يتألف من 7 مباني مكتبية، 1,5 مليار درهم.

إطلاق مشروع "كابيتال بزنس بارك" في القاهرة

أطلق مؤخرًا في القاهرة مشروع "كابيتال بزنس بارك" الذي تعود ملكيته لمجموعة "كيان" و"كوة"، حضر الإعلان عن المشروع وزير الإسكان المصري أحمد لغوري، وأمين عام مجلس الوزراء سامي زغلول، ورئيس مجلس إدارة كيان أحمد الحافظي. وفي كلمة له، قال الحافظي، "إنه الوقت المناسب تماماً لدخول السوق المصرية خصوصاً مع شريك استراتيجي مثل مجموعة "كوة"، ومشروع كبير يهدف إلى تطوير أول مركز حديث متطور للأعمال في مصر. وفي هذا المشروع سيتم تقديم أعلى مستوى

"بالم هيلز" المصرية تتوسع إلى السعودية



ياسين منصور

بدأت شركة بالم هيلز للتعمير المصرية، أولى خطواتها التشريعية باتجاه السوق السعودية، بإعلان عن توقيع إتفاق مع إحدى المجموعات الاستثمارية السعودية، يقضي بتأسيس شركة مصرية سعودية تستحوذ بالم هيلز على 51 في المئة من أسهمها.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة ياسين منصور: "إن الاتفاق يأتي في إطار خطة توسع للشركة في الدول المجاورة، سيتم من خلالها إقامة مشروعات سكنية وإدارية وتجارية وترفيحية بالتعاون مع مستثمرين في هذه الدول".

وكشف منصور أن الشركة المصرية السعودية التي تقرر تأسيسها ستبدأ بإنشاء أول مشروعين، في الرياض وجدة، بتكلفة مبدئية قدرها 3 مليارات جنيه، وأوضح أن الشركة انتهت من شراء الأراضي لإقامة للمشروعين، مشيراً إلى أن مشروع الرياض سيقام على مساحة 3,7 ملايين متر مربع ويبعد 12 كيلو متراً عن وسط المدينة، بينما يقام مشروع جدة على مساحة 3 ملايين متر مربع ويبعد 8 كيلو مترات شمال مطار جدة الدولي.

وتعتبر بالم هيلز أحد اللاعبين الرئيسيين في سوق التطوير العقاري في مصر، التي تمتلك محفظة متنوعة من الأراضي يبلغ حجمها 47 مليون متر مربع، وتتوزع مشروعاتها على مدن السادس من أكتوبر، والقاهرة الجديدة، والإسكندرية، والساحل الشمالي الغربي، والبحر الأحمر والعين السخنة. ويبلغ عدد هذه المشاريع 22، من بينها 5 مشروعات في مرحلة الإنشاء، و12 مشروعاً في مرحلة التخطيط. وتم تقييم الشركة في مارس الماضي بنحو 19,5 مليار جنيه ويجري تداول أسهمها في بورصات القاهرة والإسكندرية ولندن.

مصر تشدد العقوبات على استغلال المعلومات الداخلية في البورصة

انتهى البرلمان المصري من إقرار تعديلات جديدة على القانون 95 الخاص بهيئة سوق المال، تستهدف تشديد العقوبات على جرائم استغلال المعلومات الداخلية للشركات في التأثير على حركة الأسعار والأسهم في بورصة الأوراق المالية، وشملت هذه التعديلات زيادة الغرامة المالية لجرائم استغلال المعلومات الداخلية إلى 20 مليون جنيه مقابل 100 ألف جنيه في السابق.

وفي الوقت نفسه، تقدمت هيئة سوق المال بتعديل آخر للبرلمان يستهدف إضافة جريمة استغلال المعلومات الداخلية ضمن الجرائم المنصوص عليها في قانون غسل الأموال، وقال نائب رئيس هيئة سوق المال، خالد سري صيام أنه بإقرار هذا التعديل في قانون مكافحة غسل الأموال ستخضع الأرباح المحصلة من استغلال المعلومات الداخلية في سوق المال لهذا القانون.

وأوضح أن هناك عقوبات أخرى تتمثل في التعويضات التي يمكن أن يتكبدها الشخص الذي استغل المعلومات الداخلية نتيجة إضراره بالغير وبالسوق، مشيراً إلى أن هذه التعديلات سيكون لها دور كبير في الحد من عمليات استغلال المعلومات الداخلية نظراً لحجم العقوبات بشأنها.

"إسمنت فنا" تنشئ مصنعاً في سلطنة عُمان

تدرس شركة إسمنت فنا 3 عروض قدمتها بعض البنوك في مقدمها "التجاري الدولي" و"الأهلي المصري" والمصرف العربي، لتمويل مصنعها الجديد المزمع إنشاؤه في سلطنة عُمان بتكلفة 1,5 مليار جنيه. وقال رئيس مجلس إدارة الشركة المهندس محمد مصمودي إن إسمنت فنا حصلت على الموافقة النهائية من السلطات العُمانية لإنشاء المصنع بشرط الحصول على الغاز الطبيعي من شركات خارج السلطنة، نظراً لاضافة كميات الغاز الطبيعي المتوفرة في سلطنة عُمان.

وأوضح أن شركته قدمت طلبات لبعض شركات الغاز المصرية والصينية لتزويد المشروع بالكميات التي يحتاجها بعد رفض السلطات العُمانية استخدام المازوت لتشغيل المصنع الجديد لأسباب بيئية. وأكد أن المشروع سيقام على مساحة 1,5 مليون متر مربع في منطقة "الرويسات"، ويستهدف تلبية احتياجات السلطنة وتصدير نسبة من الإنتاج إلى الأسواق المجاورة.

برنامج سواعد

بحدی، إلهام، انكار



القيادات العربية الشابة" تطلق مبادرة "ريادة الأعمال"



د. عمر
محمد
أحمد بن
سليمان



عاصم
كايش

رضا بن مصباح رئيساً للمجمع الكيميائي التونسي



محمد رضا بن مصباح

تم تعيين محمد رضا بن مصباح رئيساً ومديراً عاماً للمجمع الكيميائي وشركة فوسفات قفصة. وكان بن مصباح مضمواً في الحكومة التونسية، حيث شغل منصب كاتب دولة في وزارة التعليم العالي والبحث العلمي والتكنولوجيا، وقبلها في وزارة الصناعة والطاقة واللّاسمات الصّغرى والمتوسطة. وفور توليه المنصب الجديد زار بن مصباح المجمع الكيميائي في الجنوب التونسي حيث ترأس اجتماع مجلس المجمع للأطباء على نشاط الشركة والبحث في ستراتيجيات المستقبل.

وللعرف أن تونس من أكبر منتجي مادة الفوسفات، ويتجه المجمع الكيميائي مراتب عالمية في تصدير الفوسفات ومشتقاته لاسميا الحامض الفوسفوري الذي يدخل في صناعات الأسمدة التي يزداد الطلب عليها حالياً. ويأتي المجمع الكيميائي في رأس قائمة المؤسسات التصديرية في تونس، ويرتبط بعلاقات كبيرة مع العالم العربي وخصوصاً في منطقة الخليج، فضلاً عن علاقاته مع شركاء دوليين مثل الهند التي تطورت إلى مرحلة إنشاء مصنع مشترك بين البلدين في تونس.

أطلقت "منظمة القيادات العربية الشابة"، مبادرة "ريادة الأعمال" للفترة 2008-2009. وتركز هذه المبادرة على دعم روح الابتكار في الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة وتوفير فرص لها من أجل التدريب والرعاية وبناء العلاقات.

وقال رئيس مجلس إدارة "منظمة القيادات العربية الشابة"، د. عمر محمد أحمد بن سليمان: "تتمحور جهود القيادات العربية الشابة" حول توفير فرص جديدة لجيل الشباب العربي في مجالات التعليم وتنمية المهارات القيادية وريادة الأعمال، كما نسعى إلى إيجاد قنوات جديدة أمام القيادات الشابة للتفاعل مع كبار الخبراء من مختلف أنحاء المنطقة والعالم". وبإذ، تحدث الرئيس التنفيذي للمنظمة عاصم كايش عن البرنامج قائلاً: "تهدف من خلال مبادرتنا وبرامجنا إلى الاستثمار في أصحاب الكفاءات الشابة وتوسعة آفاقهم وتمكينهم من مواجعة تحديات المستقبل". وكانت منظمة القيادات العربية الشابة، قد أطلقت برنامجاً "أفضل المواهب القيادية"، وهو عبارة عن برنامج تدريبي مكثف يتألف من مرحلتين يتم عقدهما في يونيو وديسمبر 2008.

جامعة روتشستر للتكنولوجيا في دبي

وقعت سلطة واحدة دبي للسيليكون اتفاقية شراكة حصرية مع جامعة روتشستر للتكنولوجيا الأميركية (RIT) لتأسيس فرع للجامعة في واحدة دبي للسيليكون يضم حرمًا للجامعة ومركزاً أكاديمياً ومرافق سكنية وترفيهية، على أرض مساحتها نحو 3 ملايين قدم مربع.

وسيتأسس الجامعة على مرحلتين. في الأولى، يتم توفير برامج الماجستير في تخصصات الهندسة الكهربائية، هندسة الكمبيوتر، الهندسة الميكانيكية، الخدمات المالية وإدارة الخدمات. وفي العام 2009، سيتم توفير برامج الماجستير في هندسة الكمبيوتر والاتصالات وإدارة المرافق والصناعة، على أن يتم ابتداء من العام 2010. توفير برامج البكالوريوس من خلال حرم الجامعة المبني. وستبدأ الجامعة برامجها للتعليم ابتداء من أغسطس 2008.

وقال رئيس سلطة واحدة دبي للسيليكون الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم إن المنطقة تحقق خطوات كبيرة نحو التحول إلى اقتصاد المعرفة. واعتبر أن جامعة روتشستر للتكنولوجيا ستساهم في تعزيز وتنويع قطاع التعليم العالي في دبي والإمارات.

"رابر وورلد للصناعة" تنشئ مصنعاً جديداً في الإمارات



أبو بكر شيهاني

استثمرت شركة "رابر وورلد للصناعة"، المتخصصة في مجال تصنيع منتجات المظايع العازلة في الخليج وجنوب شرق آسيا، والتابعة للاتصالات التجارية الدولية "مجموعة شركات ميمون"، مبلغ 10 ملايين درهم إماراتي في بناء مصنع جديد في الإمارات، ويتوقع أن يسهم المصنع الجديد في زيادة الإنتاجية للشركة بمقدار 3 أضعاف خلال السنوات الخمس المقبلة. وافتتحت الشركة للعام الماضي 10 ملايين درهم إماراتي.

وقال مدير عام الشركة أبو بكر شيهاني: "يزداد الطلب على منتجات المظايع العازلة ذات الجودة العالية، ما دفعنا إلى زيادة إنتاجنا والاستفادة من أحدث التقنيات لتعزيز جودة منتجاتنا".

Tranquillité d'esprit
Ειρήνη του πνεύματος
راحة البال
Geistesfrieden
Peace of Mind



حملنا راحة البال إلى كل أنحاء العالم

يقدم لك بنك لبنان والمهجر - البنك اللبناني الأوسع انتشاراً في العالم - خدمات مصرفية شاملة تلتي كافة حاجاتك أينما كنت في العالم سواء كنت في لبنان، قبرص، الأردن، سوريا، مصر، فرنسا، إنكلترا، سويسرا، الإمارات العربية المتحدة أو في رومانيا. ستجد فرعاً لأحد سوئك مجموعة بنك لبنان والمهجر يهتم بك ويحرص على إعطائك خدمات مصرفية مميزة ورفيعة المستوى.

مع بنك لبنان والمهجر العالم كله حقاً يتناولك

بنك لبنان
والمهجر
راحة البال

بنك لبنان والمهجر
للأعمال

أروب سورية
البنوك السورية

بنك بلوم
مصر

أروب
لبنان

بلوم بنك
(سويسرا) ذم

بنك بلوم
للتنمية

بلوم بنك
فرنسا

بنك سورية
والمهجر



المصطفى الرئيسيه ويد من التميم رؤساء الوزراء: الصومالي نور حسن حسيبي، السوري محمد بجلي العطري، التركي رجب طيب اردوغان، القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، الفلسطيني د. سلام فياض ونائب رئيس وزراء العراق د. براهيم صالح

الإقتصاد والأعمال "تجمع في إسطنبول الملتقى الاقتصادي العربي التركي الثالث 6 رؤساء وزراء و700 مشارك من 27 بلداً

إسطنبول- باسم كمال الدين

بدليل اللقاءات الثنائية والمباحثات التي جرت على هامش الملتقى ما بين رؤساء الوزراء المشاركين- فمن فلسطين إلى العراق وما بينهما، تبرز البصمات التركية على الملفات الساخنة في المنطقة وهي التي تدرك جيداً كما أقرها العرب أنّ التعاون والتنسيق لم يعد خياراً بل "قدراً" في عالم قائم على المصالح والتكتلات الكبرى. وعكست الدورة الثالثة من الملتقى إجماعاً واسعاً على أنّ تركيا والعالم العربي يقعان في دائرة تأثير واحدة، وأنّ المصالح الاستراتيجية والاقتصادية التي تربط بين الجار القوي وبين المجتمعات العربية كبيرة في حقيقتها واحتمالات

شكل الملتقى الاقتصادي التركي - العربي الثالث تظاهرة سياسية واقتصادية كبرى في إسطنبول إذ جمع 6 رؤساء وزراء، كما استقطب 700 مشارك من 27 بلداً ونخبة رفيعة من المتحدثين والخبراء والمحاورين من القطاعين الحكومي والخاص. وحملت المشاركة الرسمية الكبيرة مؤشرات واضحة على الأهمية التي باتت معلقة من الجانبين العربي والتركي على الملتقى-الحدث، وفي الوقت نفسه على الدور المتنامي الذي باتت تضطلع به تركيا على مستوى المنطقة

رئيس وزراء تركيا أردوغان: تركيا جسر العرب نحو الغرب



خاطب رئيس وزراء تركيا رجب طيب أردوغان المشاركين في المنتدى الاقتصادي التركي - العربي الثالث مرحباً بهم في استنبول للدين التي لا يمكن أن يشعر أحد فيها بالعزلة. وقال: "من الممكن أن نتحدث بلغة مختلفة وأن تأتي من مناطق مختلفة، لكننا نشاطر التاريخ والثقافة والقيم. ننظر بالاتجاه نفسه، ونسير نحو المستقبل نفسه. نحن أخوة وليس مجرد جيران وأنا لا أؤمن بالحدود ما بين الإخوة. سماعتنا مشتركة وكذلك تعاستنا، مشاكلكنا مشتركة وكذلك حلولنا. فلسطين ليست فقط للفلسطينيين، بل هي قضيتنا جميعاً وهدفنا المشترك أن نحقق السلام في منطقتنا ونؤسس للاستقرار والرفاهة".

وتابع أردوغان: "في هذا العالم المتحول لم يعد العيش منفرداً خياراً، فالمشاكل التي تقع في مكان معين من المنطقة تؤثر علينا جميعاً. ومن دون حل لمشاكل المنطقة، لا يمكن تحقيق التنمية الاقتصادية. فالمشاكل الاقتصادية، كما الإرهاب، لم تعد حكرًا على بلد من دون الآخر. فالتهديد الإرهابي الذي يطال تركيا يؤثر على استقرار المنطقة بأكملها. لذا يجب علينا أخذ مواقف مشتركة على جميع الأصعدة ومنها التعاون الاقتصادي. للغاية يومنا هذا، تعمل تركيا على الإسهام في تحقيق السلام ودمج حركات التنمية في المنطقة عموماً. فتركيا هي جسر العالم العربي نحو الغرب، وبأمل أن نكون جسراً للعالم والرفاهة".

ولفت إلى أن "عضوية تركيا في الاتحاد الأوروبي ستعود بالفائدة على المنطقة عموماً. وعلى الرغم من أن بعض الدول الأوروبية تضع عراقيل أمام انضمامنا إلى الاتحاد، لكننا لن نتنازل عن سعينا لتحقيق هذا الهدف، وسنسعى إلى استكمال جميع الإصلاحات الاقتصادية. كذلك، نتمنى بعض المبادرات التي نلعب من مشروع السلام، ويجب علينا أن نبذل جهداً كبيراً لحماية الإجراءات التي تسيء إلى القيم وإلى الإسلام، والتي تحاول ربط الإسلام بالإرهاب. والواقع أن انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي سيكون أفضل بل على هؤلاء".

وانتقل أردوغان للحديث عن اقتصاد تركيا الذي بات يحتل المرتبة السادسة بين الاقتصادات الأوروبية، والسابع على مستوى العالم. "وقد زاد حجم الصادرات التركية خلال العام 2007 من 270 مليار دولار. وباتت تركيا تحتل المرتبة الثانية بعد الصين على صعيد البلدان الأكثر نمواً. خلال 5 أعوام ونصف، حققنا إنجازات تاريخية وقمنا بالعديد من الإصلاحات البنوية، وبذلنا مجهوداً كبيراً لتحسين بيئة الاستثمار، حيث قمنا في العام 2006 بتأسيس وكالة دعم الاستثمار لتقديم كافة التسهيلات والخدمات للمستثمرين. وباتت

نموها وقواتها على الطرفين لكنها ما زالت غير مستثمرة ولم تأخذ بعد مدامها الطبيعي، لكن المنتدى أوضح في الوقت نفسه أن تركيا والعالم العربي في طريقهما إلى إحياء العلاقات التاريخية العميقة التي تربط بينهما، والواقع أن العلاقات الجديدة بين تركيا والعرب لا تستند فقط إلى العلاقات التاريخية والثقافية فحسب، بل إلى التطورات الاقتصادية الهائلة التي حدثت في كل منهما إذ تمكنت تركيا من تحقيق الإصلاح الاقتصادي والسياسي ومواجهة مشاكل التضخم وتحولت إلى أحد أبرز الاقتصادات الناشئة الواعدة، بينما خطت الدول العربية أيضاً خطوات كبيرة في طريق الإصلاح وفتحت الاقتصاد والأسواق وشهدت خصوصاً في السنوات الأخيرة فورة اقتصادية تحمل فرصاً كبيرة للاقتصاد التركي المتقدم في الكثير من المجالات الصناعية والزراعية، أضف إلى ذلك التلاقي المستمر في المجالين السياسي والجيوبوليتيكي بين المصالح العربية ومصالح تركيا واتساح مدى التكامل والتقارب العميقين القائم بين المصالح الأمنية والسياسية للفريقين، سواء على جبهة مكافحة الإرهاب أم على صعيد معالجة الملفات الساخنة في المنطقة أم على صعيد التعاون الاقتصادي وتطوير العلاقات التجارية وتشجيع تدفقات الاستثمار بين تركيا والعالم العربي. وفي هذا السياق، كان واضحاً لدى الجميع أن عناصر التكامل ما بين الاقتصادات العربية والاقتصاد التركي موجودة لكنها ما زالت تواجه عراقيل موروثة يجب العمل على تذليلها.

وفي جلسة افتتاح المنتدى، تحولت المنصة الاقتصادية إلى منبر لتوجيه رسائل سياسية، "نحن أخوة وللسنا مجرد جيران، وأنا لا أؤمن بالحدود ما بين الأخوة" قالها أردوغان، فلاقاه الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني بالقول: "لهم في هذا الشأن أن تهدي بالمصالح المشتركة لنحجم الضرر باعتماد مبادئ الاحترام المتبادل للخيارات السياسية واعتماد نهج الحوار والتسامح المتبادل من أجل الارتقاء بالعلاقات إلى مستويات إيجابية متصاعدة". وجمع المهندس محمد ناجي العطري الرسالتين ليدعو إلى "ضرورة خلق أرضية مشتركة للتعاون بينهما يقضي إلى إرساء شبكة من المصالح المشتركة التي تؤسس لبناء فضاء اقتصادي قادر على مضاهاة التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية الأخرى".

يذكر أنّ المنتدى الاقتصادي العربي التركي ضمّ هذا العام إضافة إلى رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان كلا من رئيس الوزراء القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، ورئيس الوزراء السوري محمد ناجي العطري ورئيس الوزراء الفلسطيني د. سلام فياض ورئيس الوزراء الصومالي نور حسن حسين ونائب رئيس الوزراء العراقي د.برهم صالح و9 وزراء عرب واتراك. وانعقد المنتدى في استنبول يومي 12 و13 يونيو الماضي بتنظيم من مجموعة الاقتصاد والأعمال وبالتعاون مع وزارة المالية التركية ولجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا DEIK وجامعة الدول العربية.

تحقيق نتائج إيجابية سواء على صعيد زيادة حجم التبادل التجاري الذي زاد على 1,2 مليار دولار العام 2007، أو في مجال إقامة الشراكات الصناعية، أو التخطيط والاتفاق على إقامة مشاريع تنمية حيوية مستقبلية في إطار اتفاقية التجارة الحرة بين تركيا وسورية، التي دخلت حيز التنفيذ منذ مطلع العام 2007، والهادفة إلى تعزيز الأراضي المشتركة بين المستثمرين السوريين والأتراك في مختلف المجالات. وأضاف: "إن وجود حدود مشتركة بين سورية وتركيا تصل إلى 800 كلم يجعل من سورية همزة الوصل بين الدول العربية وتركيا، كما يجعل من سورية بوابة تركيا إلى الدول العربية، ملما يجعل من تركيا بوابة لسورية والدول العربية نحو بعض دول آسيا، ودول أوروبا. إن استثمار هذه الميزة يقتضي تنمية المناطق الحدودية، وتطوير البوابات والمنافذ الحدودية المشتركة، وسيمهد ذلك بفوائد إيجابية على الجميع من حيث اختصار النفقات للترتبة على نقل البضائع والسلع وتخفيض تكاليفها، وضمان سرعة وصولها إلى المستهلك، كما أن التفكير بإقامة مناطق حرة، وأمانات جمركية متطورة في المناطق الحدودية ستكون له عوائد إيجابية، في ما يتعلق بتسهيل إجراءات عبور الأفراد، وتدفق رؤوس الأموال والسلع التجارية والصناعية، وتقوية الصلات الثقافية، والروابط الاجتماعية".

رئيس وزراء قطر الشيخ حمد آل ثاني، نحو شراكة طويلة الأمد



وكانت كلمة لرئيس مجلس الوزراء ووزير الخارجية القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني اعتبر فيها "أن للعلاقات العربية التركية تاريخاً طويلاً وقيماً أدخلت فيه عناصر التأثيرات المتبادلة إلى الحد الذي أصبحت تشارها سمة مميزة للحياة في كلا الجانبين. وما يبعث على الارتياح في المرحلة الراهنة أننا نتوجه مجتمعين لتوثيق مجالات التعاون وتنويعها بما يندفع المصالح المشتركة بين الطرفين".

"نحن نعيش في منطقة جغرافية واحدة، وهذا يفرض علينا، إضافة إلى حقائق تاريخنا المشترك، أن نتأثر بما يفرضه علينا منطق الجوار من توشي السياسات التي تبعث على الاستقرار في مجالات السلم والأمن. ومن أبرز هذه السياسات العمل على تنمية مجتمعاتنا اقتصادياً واجتماعياً بخطط مواز للعمل على إرساء قواعد الإصلاح والديمقراطية والحكم الرشيد. ونحن في العالم العربي نلاحظ التقدم الذي حصل في تركيا في هذا المجال بعد أن تواصلت الجهود الحثيثة للتحديث والتنمية".

وأضاف: "هناك في تقديرنا المتواضع ثوابت ومتغيرات للعلاقات العربية التركية. إن العناصر الثابتة تنبع من حقائق الحضاري والغربي والتاريخ التي تجمعنا، ومن اشتراكنا في التراث الحضاري والثقافي

تركيا من البلدان الجاذبة للاستثمار، حيث نجحت باستقطاب استثمارات أجنبية مباشرة بقيمة 22 مليار دولار. وختم أردوغان بالقول: "إن العلاقات الاقتصادية التركية العربية ما زالت دون المستوى المطلوب قياساً بالإمكانات المتوفرة. وسنبذل قصارى جهدها لتعزيز هذه العلاقات وتطويرها".

رئيس وزراء سوريا ناجي العظمي: تكاثر الشبكات العربية - التركية



أما رئيس الوزراء السوري محمد ناجي العظمي فأشار إلى أن أهمية الملتقى تأتي كونه يشكل استجابة للعلاقات الطيبة بين تركيا والبلدان العربية، وضرورة خلق أرضية مشتركة للتعاون بينهما يقضي إلى إرساء شبكة من المصالح المشتركة التي تؤسس لبناء فضاء اقتصادي قادر على مضاهاة التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية الأخرى. وأكد أنه كي تنتقل علاقات التعاون العربية-التركية من حيز الأفكار والمقترحات إلى حيز الواقع العملي، قد يكون من الأهمية بمكان أن تتفق من هذا الملتقى هيئة متابعة عامة بإشراف الأمانة العامة للتجارة العربية، لتابعة ما يصدر من هذا الملتقى من مقترحات وتوصيات، وتعمل على ترجمتها وفق أهداف وتوجهات عمل مستقبلية، وتقدم على الملتقى المقبل الذي يطرأ من برنامج انعقاده بشكل دوري في إحدى العواصم العربية، آليات عمل وبرامج محددة تشكل منطلقاً للتعاون الذي ننشده في المجالات المختلفة، وتعمل عبر اجتماعاتها التي ينبغي أن تكون نصف سنوية على استكشاف فرص التعاون المتاحة، وتحديد الصيغ والأساليب العملية لتجسيدها وضوئها في مشاريع مشتركة.

وتمه بابعامية التعاون في قطاعات الطاقة والكهرباء والنفط والغاز والري والزراعة والصناعات الغذائية، بحيث تعطي الأولوية لهذه الجوانب لما لها من دور أساسي في عملية التنمية للاستدامة والمتوازنة، وفي مجال تأمين الاحتياجات الغذائية، وتحقيق الأمن الغذائي والمائي، وتخفيف الآثار السلبية التي يمكن أن تنجم من الأزمة الغذائية العالمية.

وأوضح رئيس الوزراء السوري أن "ثمة مشروعات أخرى تدعم وتعزيز التعاون بين بلداننا، من بينها التعاون في المجالين المالي والمصرفي، وفي النقل بأشكاله المختلفة، بالإضافة إلى التعاون في ميادين الإقليمية، والاستثمار في القطاعات الصناعية والتكنولوجية وسائر القطاعات الأخرى".

وختم العظمي بالإشارة إلى العلاقات السورية-التركية قائلاً: "هذه العلاقات في تواصلها ومتانتها تعبر نموذجاً يعكس به العلاقات العربية - التركية. وقد سجلت تطوراً متنامياً خلال السنوات الماضية بفضل الرغبة المشتركة والإرادة السياسية في البلدين، وأدت إلى

What makes a business un-Ltd.?



UNLIMITED

Enhancing business relationships is one of Oger Telecom's main objectives. By opening up communications, Oger Telecom has provided unlimited possibilities for **OVER 36 MILLION CUSTOMERS UNDER MANAGEMENT.**

تركيا وبسطاء بمنح السلطة الوطنية الفلسطينية مبلغ 150 مليون دولار كمساعدات للتنمية الاقتصادية. ومنذ ذلك المؤتمر، نجحنا في إعادة الثقة بالنظام المالي الفلسطيني، من خلال استكمال بناءه على أسس تنمائية مع أفضل الأساليب والعايير الدولية، وقمنا بتزويد وتطوير الخدمة المدنية، وعملنا على تحسين الجبائية وبارنا في تنفيذ ما يزيد على 600 مشروع تطوري لدعم صمود المواطنين، وخاصة في المناطق الأكثر تضرراً من الجدار والاستيطان. كما عملنا على تعديل الإطار القانوني لخلق بيئة ملائمة للاستثمار. ومؤخراً، عقدنا المؤتمر الأول للاستثمار في بيت لحم، والذي شهد توقيع مشاريع استثمارية بقيمة 1,4 مليار دولار بين شركات فلسطينية وعربية ودولية.

وتابع: "حدد قطاع الأعمال التركي مؤخراً بعض فرص الاستثمار في فلسطين، حيث يبرزت الغرف التجارية التركية ومؤسسات الأعمال بتأسيس منتدى أنقرة بهدف تشجيع التعاون الاقتصادي في فلسطين". وقال: "يسعدني أن أقول اليوم أننا اتفقنا مع شركائنا الأتراك على تحديد موقع المنطقة الصناعية، كم منطقة صناعية داخلية في ترقوميا بالقرب من مدينة الخليل، إلا أن هذا الموقع لا يزال يتطلب موافقة نهائية من إسرائيل، ويتوقع أن تسهم تركيا في إنشاء اتفاق حول القضايا العالقة، والتي تحول دون بدء العمل على إنشاء المنطقة الصناعية وتشغيلها".

رئيس وزراء الصومال نور حسن حسين: الاستفادة من الدروس



أما رئيس وزراء الصومال نور حسن حسين فاعتبر أنه مع "إتمام عملية المصالحة الوطنية في الصومال عشية انعقاد ملتفكم المهم، بات بإمكاننا مخاطبتكم بغرض الأعمال والاستثمار في الصومال". وقال: "على الرغم من موقعها الجغرافي في أفريقيا، فإن إرث الصومال وتاريخها يترجمان ما بين أفريقيا والعالم العربي والاسيوي. والصومال توفر للمستثمرين بيئة مؤسسية فريدة، وبساحل طوله 3300 كلم على المحيط الهندي، من الممكن أن تتحول الصومال إلى واحدة من أكبر منتجي الأسماك في العالم، فضلاً عما تتمتع به من مصادر الهيدروكربون. وهي تتطلع إلى بناء شراكات مع كل من يزودها بالخبرة والمعرفة. وإذا ما عملنا على تعزيز علاقاتنا بالعالم العربي، ستتحول الصومال إلى بوابة الدول العربية على الأسواق الأفريقية والتي قوامها 200 مليون نسمة".

وتابع: "على الرغم من الحرب الأهلية، أظهر قطاع الاتصالات في الصومال مرونة عالية ليصبح من الأكثر تنافسية وفعالية في المنطقة، إلا أن القطاع يحتاج إلى إطار تنظيمي عملي على إنشائه حالياً. كما أن القطاع الزراعي في الصومال لا يزال يكرأ حيث أن 8 في المئة فقط من

الأمر الذي يجعل مصالحتنا تتم بعضها بعضاً، والمهم في هذا الشأن أن نهدي بالمصالح المشتركة لتجسيم الضرر باعتبار مبادئ الاحترام للقبائل للخيارات السياسية، واعتماد نهج الحوار والتسامح للتحليل من أجل الارتقاء بالعلاقات إلى مستويات إيجابية متخصصة".

وشدد على "ضرورة أن ينصب التعاون العربي التركي في المجالات الاقتصادية والتجارية والمالية والتقنية والمطابقة في إطار شراكة استراتيجية طويلة الأمد تعتمد مبدأ الاعتماد المتبادل الأمل للبناء على أساس مصادر القوة الكامنة لدى الجانبين في كل من هذه المجالات".

واستطرد قائلاً: "نحن في دولة قطر نسعى إلى التعمق في هذا الجهد خطو طموح في المبادئ الاقتصادية والاجتماعية. وفي هذا الجهد نذكركم بعومي عميق ضرورة التعاون مع الأطراف التي تملك القدرة في مختلف المجالات وتؤمن في الوقت عينه بتحقيق المصلحة المشتركة. إننا نتمتع بخلاف سياسي مستقر، ونفعا مع الصعيد الخارجي بشكل إيجابي مع الأسرة الدولية، وإننا نعمل من أجل التطوير المستمر لكل العناصر المؤثرة إيجاباً في مناخ الاستثمار سواء ما يتعلق منها بالإطار التشريعي والإداري، أم مرافق البنى التحتية التجهيزية الأساسية، أو الخدمات العامة اللازمة لتطوير الموارد البشرية. ونحن مستثمرون في تعزيز موقعنا التنافسي في إنتاج النفط وخصوصاً الغاز، ونكتفي استثمارنا في هذا المرفق الاستراتيجي بهدف تلبية الاحتياجات المستقبلية المتنامية للسوق العالمية".

وختم بالقول: "ندرك التقدم الذي وصلت تركيا الصديقة في موقعها بين العالم حسب ما تشير إليه العديد من الإحصائيات الاقتصادية. ومن كل هذا نضع بأن مجالات التعاون الاقتصادي والتجاري والإنمائي بين بلدينا واسعة جداً".

رئيس وزراء فلسطين سلام فياض: السلام مفتاح التنمية



وتحدث رئيس مجلس الوزراء الفلسطيني، سلام فياض، فأكد أن التعاون الاقتصادي يدعم مسيرة السلام، مؤكداً أن "السلطة الوطنية تؤمن بأن التنمية الاقتصادية تشكل عاملاً أساسياً في دعم عملية السلام في الشرق الأوسط، ويقدر ما يولد الازدهار الاقتصادي الأمل لدى شعوبنا، فإنه يهيم للتحطرت والتعصب، ويسهم في تحقيق الأمن والاستقرار. لهذا السبب قمنا بوضع خطة لتحقيق المد الأقصى من ترشيد النفقات وزيادة الإيرادات، وطقنا برنامجاً طموحاً لتعزيز نجاح إدارة الدولة ومحاربة الفساد وتنشيط الاقتصاد وتشجيع الاستثمار المحلي والخارجي وتحقيق النمو الاقتصادي للتسارع. لقد أعلننا عن خطة الإصلاح والتنمية 2008 - 2010 في مؤتمر المانحين في باريس (ديسمبر الماضي)، حيث التزمتم



One Trusted Partner in Saudi Arabia.

When it comes to Saudi Arabia there is only one partner with financial strength and local knowledge. The National Commercial Bank:

- One of the largest banks in the Middle East with total assets of over US\$ 55 billion, a total shareholder equity of US\$ 8 billion and capital of US\$ 4 billion.
- Strong financial ratings, where Standard & Poor rated NCB as A+ and Fitch maintained NCB's long-term rating to A in 2007.
- A strong local presence with a retail network of 270 branches across the Kingdom, 2 million customers and customer deposits of over US\$ 38 billion.
- A leader in Islamic product innovations.

NCB provides Corporate Banking to the majority of the Kingdom's largest local and international corporations. In Saudi Arabia there is only one Trusted Partner: The National Commercial Bank.

One Nation. One Partner. One gateway to Saudi Arabia.

من أكثر البلدان غنى بالموارد في العالم، ويتطلع العراق إلى التعاون التام في حقل الطاقة، والمحادثات حول تزويد أوروبا بالغاز العراقي هي أحد أمثلة التعاون. والواقع أن تعاوننا مع تركيا يكتسب أهمية بالغة في هذا السياق.

وتابع: "في ضوء الطلب المتزايد على الطاقة في العالم، يمكن للعراق أن يقدم الكثير نظراً لما يملكه من احتياطي نفط وغاز، في موازاة مساهمته إلى زيادة كميات إنتاجه إلى 6 ملايين برميل يومياً على الأقل خلال السنوات الأربع المقبلة. كما تشكل البنية التحتية مجالاً للتعاون الإقليمي، خصوصاً أنه ليس بإمكان العراق سد الثغرة الحاصلة في بنيته التحتية بمفرده، وقد بدأ التعاون الإقليمي في هذا السياق من خلال قيام شركات المقاولات التركية بتنفيذ مشاريع منشآت الغاز وغيرها من المشاريع في منطقة كردستان".

وأضاف صالح: "تقع تركيا على خط التجارة العالمي والتاريخي الذي يربط الشرق بالغرب والشمال بالجنوب، وإلى جانب الطرق والسكك الحديدية وخطوط النقل البحري، سنعطي أنابيب النفط والغاز دوراً أساسياً لتركيا في نقل مصادر جديدة للطاقة من العراق إلى الأسواق العالمية. فمرفأ جيهان التركي هو عنصر رئيسي لمصادر النفط العراقي. كما أن دمج نظام النقل في العراق بتركيا هو مشروع ذات اهتمام مشترك من الجانبين". وأكد أن التعاون الإقليمي سيساعد العراق على تقليص العجز في الكهرباء الذي يعاني منه، وتقوم تركيا حالياً بتزويد العراق بنحو 150 ميغاواط وستعمل على زيادة هذه الكمية، ولخت إلى أن الحكومة العراقية ستستدق خطة لتسهيل عمل شركات المقاولات الآتية من بلدان الجوار وخصوصاً تركيا من أجل تسريع تنفيذ مبادرات الإعمار.

واستطرد صالح متحدثاً عن "ضرورة مشاركة الموارد عبر الحدود خصوصاً وأن العراق وتركيا يتشاركان نهري دجلة والفرات، ما يسهم في إعادة إحياء القطاع الزراعي في العراق، وفي هذا السياق علينا التوصل إلى تفاهق مشترك البناء مع تركيا وسوريا".

د. تلاوي ممثلة الجامعة العربية؛ مشاركة تحقق المصالح



وكانت كلمة أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى ألقاها نهاية عنه المنسق العام للقمّة العربية الاقتصادية والتنمية والاجتماعية د. ميرفت تلاوي، جاء فيها: "ننظر إلى هذا المؤتمر كفرصة طيبة وألية مهمة لتنمية والتعاون وفقاً للاتفاق الإطاري "لتعزيز التعاون العربي التركي" والذي تمت المصادقة عليه من قبل الأمين العام عمرو موسى، ورويض خارجية تركيا عبد الله غول، في 2007/11/2 في إسطنبول، تصهيداً لأخوض شبل الانتقال من مرحلة التعاون إلى مرحلة بناء شراكة جديدة".

الأراضي المروية يتم استغلالها.

وكشف أن الحكومة والبلدان في الصومال باشر بإصدار عدد من التشريعات التي من شأنها استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلاد، ومن بينها قانون جديد لاستكشاف النفط، يرفع القيود على الملكية الأجنبية ويقدم شروطاً تنافسية للشركات الأجنبية ويوضح الشراكة ما بين الشركات المحلية والعالمية.

وختم داعياً رجال الأعمال الأتراك والعرب إلى النظر إلى الصومال من زاوية جديدة والإسهام في عملية إعادة إعمار البلاد وزيادة حجم الاستثمارات فيها، مبدياً انفتاح الصومال على التعلم من التجارب العديدة للبلدان العربية وتركيا.

نائب رئيس وزراء العراق د. مبره صالح؛ الغاز العراقي إلى أوروبا عبر تركيا



بدوره، عرض نائب رئيس مجلس الوزراء العراقي د. مبره صالح للتحديات السياسية والأمنية التي موهبا العراق منذ العام 2004، وقال: "على الرغم من أن معدل العنف في العراق انخفض بشكل كبير، فتدبير للواقف يبقى تصدياً، نحن مبركون تماماً للعقبات التي تواجهنا على طريق تحقيق عملية سياسية مفتوحة وعادلة، يجب علينا معالجة قضايا سياسية أساسية مثل التعديلات الدستورية، الحدود الداخلية وقانون النفط، لكننا سنتابع العمل لحل هذه التحديات السياسية. وأقر أنه من دون ميثاق سياسي قابل للحياة والتطبيق ما بين مكونات المجتمع العراقي، ستفوق الإنجازات على الصعيد الأمني".

وتابع: "لقد تمكنا من تقليص التضخم من 36 في المئة نهاية العام 2006 في 16 في المئة حالياً، ويقوم العراق حالياً بتحويل عملية إعادة الإعمار بالكامل والنسبة الأكبر من تكلفة القوات الأمنية، كما أن تنفيذ الميزانية في تحسين مستمر. ففي العام 2006 أنفقت الحكومة 24 في المئة فقط من ميزانيتها الاستثمارية، وارتفعت هذه النسبة إلى 63 في المئة العام الماضي، كما تجاوز معدل الدخل الفردي السنوي الـ 2100 دولار في العام 2007 مقارنة بـ 465 دولاراً للعام 2003، وانخفضت البطالة من نحو 28 في المئة العام 2003 إلى 17.5 في المئة نهاية العام الماضي. ومؤخراً، صادقت الحكومة على خطط لتخصيص 5 مليارات دولار لتمويل برنامج معجل لأشغال عامة رئيسية. ومن المتوقع أن يسجل النمو الاقتصادي هذا العام معدل 8 في المئة وفق صندوق النقد الدولي".

وأوضح د. صالح أن "العراق يتطلع قديماً نحو الاندماج الكامل بالاقتصاد العالمي مع ما ينتجه هذه الاندماج من فوائد للعراقيين وشركائهم العالميين. فالإقتصاد العالمي بحاجة اليوم إلى العراق وموارده أكثر من أي وقت مضى. والفرصة سانحة للعمل مع واحد

الأولى خليجياً

بجودة الكابلات لأكثر من ٤٠ سنة
في الصار وتطبيقات المدن

Saudi Cable Company



شركة الكابلات السعودية

شركة الكابلات السعودية - ص ب ٤٤٠٣ جدة ٢١٤٩١ - المملكة العربية السعودية

هاتف ٠٥٠ ٢٦٨ ٠٠٠ ٢٩٩٩ - فاكس ٠٥٠ ٢٦٧ ٥٤٤٧



وأوضح أن تركيا وفي موازاة سعيها الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي تُعتبر دولة بلقانية، بحر أسودية، متوسطة وشرق أوسطية وأورو-آسيوية، وتمتلك العديد من المزايا الاستراتيجية على مختلف الأصعدة. فقد حقق الاقتصاد التركي التكامل مع النظام الاقتصادي العالمي، وقام بتنويع أسواقه ومنتجاته، وتقوم تركيا ببيع بضائعها إلى 24 بلداً بقيمة مليار دولار. وباتت تحتل المرتبة 15 من بين أكبر الاقتصادات في العالم.

وتطرق إلى العلاقات التركية العربية، حيث ارتفع حجم التبادل التجاري إلى 23 مليار دولار في العام 2007، بعد أن كان لا يتجاوز الـ 6,5 مليارات في العام 2001. ولفت إلى أن البنية التحتية اللازمة لتطوير العلاقات التركية العربية متوافرة. وهذا للمنتقى سيساهم في إزالة بعض العراقيل التي ما زالت قائمة.

وأضاف: "بات القطاع الزراعي قطاعاً استراتيجياً، وهذا البعث انتباهكم إلى مشروع جنوب شرق الأناضول الذي يُعد ما بين أكبر 9

وأكدت: "إن إنشاء شراكة عربية تركية اقتصادية استراتيجية، من شأنه أن يكون ضماناً وقيعاً في المستقبل للطرفين. والمدخل للتفاعل والتعاون، ليس من خلال الثقافة المشتركة والخارج المشترك والامتداد الجغرافي فحسب، وإنما من خلال المصالح الاقتصادية المشتركة. لقد مرت العلاقات العربية التركية بمراحل شهدت عثرات ونماء، وإخفاقات ونجاحات، وتقارباً وتباعداً، ولكن يبقى الأهم ما ننشده الآن من مشاركة تحقق مصالحنا المشتركة على أسس عصرية تنصّف بالمعنية والاستمرارية."

وبعد أن عرضت لمسيرة التطور الاقتصادي التي شهدتها البلدان العربية، أوضحت د. تلاوي أن جامعة الدول العربية سعت لتوسيع العلاقات الاقتصادية بين الدول العربية والتكتلات الاقتصادية والدول المهمة اقتصادياً، وفي هذا الشأن تم إنشاء للمنتدى العربي الصيني، كما تقوم الجامعة العربية باتصالات مستمرة مع الجهات اليابانية الرسمية والاقتصادية من أجل إنشاء منتدى اقتصادي عربي ياباني. وفي السياق نفسه، تسعى لإقامة منتدى عربي هندي، وكل ذلك بهدف تقوية العلاقات بين الجانبين بما يعود بالفائدة على الجميع."

كوشار، الملتقى سيزيل العراقيين

وتحدث نائب رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة التركية نجاة كوشار داعياً إلى ضرورة الاستفادة من روابط الأخوة والصداقة ما بين تركيا والعالم العربي من أجل تطوير علاقات اقتصادية عميقة في ما بينهما. ويلعب اتحاد غرف التجارة والصناعة التركية دوراً أساسياً في هذا المجال خصوصاً أنه يضم 1,3 مليون رجل أعمال ومستثمر تركي. وأشار إلى أن لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية في تركيا هي بمثابة بوابة القطاع الخاص العربي إلى تركيا من خلال تشكيلها 17 مجلس أعمال مشتركاً من أصل 22 بلداً عربياً.

التكريم

جريا على عادتها في تكريم الشخصيات الريادية والبارزة في مجالاتها، عيّنت "مجموعة الاقتصاد والأعمال" عدداً من الشخصيات خلال الملتقى الاقتصادي التركي - العربي الثالث، وهم: رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي التجاري الشيخ عبدالله بن أحمدان، مدير عام بيت التمويل الكويتي محمد سليمان العنبر،

رؤساء الوزراء في سوريا والكويت، من الجانبين، ثمّة ضيفات جيتو، عبد الله باحسان، بول داوود، وليد أبيض، زكي، د. تلاوي، وكوشار





للاستثمارات الخارجية. وفي موازاة ذلك، دخلت المنطقة العربية ولاسيما الخليج، حقبة من النمو الاقتصادي غير المسبوق، ترافق مع إنجاز دولها لمراحل مهمة من الانفتاح السياسي والإصلاحات الاقتصادية، ومع نمو كبير ومتسارع في حجم الاقتصاد العربي وقوته الاستيعابية، وفي حجم التجارة العربية الخارجية مع العالم. وبتميز آخر، فإن الأسواق العربية والسوق التركية يكمل بعضهما الآخر لاسيما أن لتركيا حدوداً مشتركة كبيرة مع اثنين من أكبر بلدان للمنطقة هما سورية والعراق. كما إن تركيا تمثل سوقاً مهمة للدول العربية المنهزمة حالياً في بناء صناعات تستند إلى ميزة النفط والميزات التفاضلية الأخرى التي تتمتع بها. وتعتبر تركيا محطة مهمة على الطريق إلى الأسواق الآسيوية الضخمة وصولاً إلى أوروبا الشرقية وأسواق الاتحاد الروسي. والاقتصاد التركي بحيوته وإنجازاته وميزاته ومؤسساته ورجال أعماله يعتبر شريكاً طبيعياً للعالم العربي في مجال الاستثمار وإقامة المشاريع المشتركة.

مشاريع تنموية في العالم، والذي من المتوقع أن تتحوّل هذه المنطقة مع إتمام المشروع إلى واحدة من أهم المناطق الزراعية في العالم. أما على الصعيد المالي والمصرفي، فيشهد القطاع المصرفي التركي نمواً سنوياً بمعدل 24 في المئة منذ العام 2003. وباتت تركيا سوقاً مهمة في مجال تمويل المشاريع، في حين تحوّلت السوق المالية التركية إلى نقطة جذب للمستثمرين.

أبو زكي: الغلبة لمنطق الجوار

استهل مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي جلسة الافتتاح فقال: "إن المجموعة تشعر بالارتياح للدور الذي تلعبه من خلال هذا الملئقي بين مجال تطوير العلاقات التركية العربية. كما تشعر بالارتياح لتحول الملئقي إلى حدث سنوي، ولتطوره المتواصل. ونظراً للتحديات الكبيرة التي يحظى به هذا الملئقي فقد عملنا هذه السنة على توسيع برنامجه، ليتناول القضايا الاستراتيجية الأوسع من حيث علاقة تركيا مع العالم العربي ودورها الإقليمي المهم وسبل تعزيز التعاون والتنسيق بين الطرفين. كما أننا نسعى في الوقت المناسب لتطوير هذا الملئقي بحيث لا يقتصر على عقده في إسطنبول وبحيث تتفرع عنه أيضاً نشاطات ومبادرات مكملّة مثل عقد لقاءات عربية-تركية في بلدان عربية أو تنظيم لقاءات قطاعية متخصصة. وهذا ما سيكون موضع بحث مع الجهات المعنية على المستويين التركي والعربي".

وأضاف: "إن منطق الجوار والمصالح المشتركة لا يمكن إلا أن يفرّض نفسه في نهاية المطاف. وقد ساعدت في انبعاث الروابط التاريخية بين تركيا والعالم العربي التطورات الإيجابية الكبيرة التي حصلت في تركيا، خصوصاً على صعيد تركيز الديمقراطية السياسية، وتحديث الاقتصاد وكبح جماح التضخم، وتطوير النظام المصرفي والسوق المالية، وتوفير مناخ منفتح وصديق فعلاً

شركة أوجيه تيكوم ممثلة بالرئيس التنفيذي للتيكوم تركية" بول دواني، ومدير عام بنك ميد ورئيس T Bank نعمّة صباغ، والرئيس التنفيذي "ثاف"

تجاني جهين. ودوني تقديم الجوائز للمكّرمين كل من: رئيس الوزراء التركي رجب طيب أردوغان ونظيره القطري الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني، والسوري محمد ناجي العطري، والفلسطيني د. سلام فياض، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي.



5 جلسات عمل و24 متحدثاً

امتدت أعمال الملتقى الاقتصادي التركي - العربي الثالث على مدى يومين، حيث انعقدت 5 جلسات عمل تحدث فيها 24 متحدثاً. وتناولت الجلسات مواضيع عدة أبرزها مسألة الشراكة الاقتصادية التركية - العربية، وتطور الأعمال المصرفية وعلاقات أسواق رؤوس الأموال، والاستثمار التركي العربي، وآفاق الاستثمار السياحي والعقاري المشترك، وسبل التعاون في حقل الطاقة. وفي ما يلي ملخص عن جلسات العمل:



الجلسة الأولى، من اليمين: الوزير سيدي محمد ولد أمجار، الوزير محمد حسين، رفعت هيسارجيلي، الوزير كمال أوناكتيان، الوزير محمد سيلا، ومحمد أحمد بن عبد العزيز الشامي

وتلعب الاستثمارات العربية - التركية المشتركة دوراً في توطيد هذه العلاقات، إلى جانب أهمية التجارة البينية التي لا تزال، بحسب المشاركين، دون المستوى المطلوب مقارنة بالإمكانات المتاحة. وفي هذا السياق، نوهت المداخلات بأهمية إقامة منطقة تجارة حرة تركية - عربية والتي ستشكل حجر الأساس في الارتقاء بهجم التبادل التجاري وتوسيع رقعته جغرافياً وقطاعياً.

الجلسة الثانية

"تطور الأعمال المصرفية وعلاقات أسواق رؤوس الأموال"

تحت عنوان "تطور الأعمال المصرفية وعلاقات أسواق رؤوس الأموال"، انعقدت جلسة العمل الثانية برئاسة نائب مدير عام مجموعة

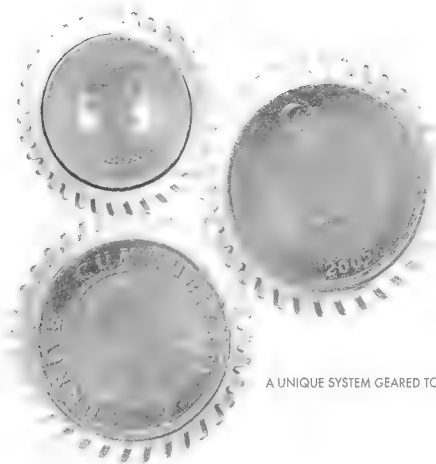
الجلسة الأولى

الشراكة الاقتصادية التركية - العربية

تدخل العلاقات الاقتصادية التركية - العربية مرحلة جديدة من الشراكة الاستراتيجية. وفي الجلسة التي أدارها رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة التركية ورئيس لجنة العلاقات الاقتصادية الخارجية رفعت هيسارجيلي وتحدث فيها كل من: وزير المال التركي كمال أوناكتيان، ونظيره السوري د. محمد حسين، وزير الاستثمار الموريتاني سيدي محمد ولد أمجار ووكيل وزارة الاقتصاد الإماراتي محمد أحمد بن عبد العزيز الشامي، ووزير الدولة لعلاقات الشؤون العربية الليبي محمد سيلا، كان واضحاً أن هذه الحقبة الجديدة من الشراكة تتطلب سلسلة من الخطوات لاسيما على الصعيد التشريعي. وأبدى المتحدثون قناعتهم بأن هناك حزمة من الإصلاحات. يتوجب على الطرفين تطبيقها لإنجاح هذه الشراكة الاستراتيجية.



الجلسة الثانية، من اليمين: أولوك لويان، نعمة صباغ، فيصل أبو زكي، حسين أركان، ووليد علم الدين



A UNIQUE SYSTEM GEARED TO FULLY SUPPORT CUSTOMER NEEDS

AT TURKLAND BANK
MEETING CUSTOMER NEEDS IS OUR TOP PRIORITY



T-BANK
TURKLAND BANK

A well capitalized bank supported by strong shareholders (**Arab Bank** and **BankMed**), T-Bank is spreading its network over all the commercial centers in Turkey to better provide its Corporate and SME customer base with efficient service and innovative products.

www.tbank.tr



الجلسة الثالثة، من اليمين: أحمد زاهر إركان، الهامي كوش، الشيخ خالد علي رضا زينل، د. الياس بارودي، صلاح الشامسي، ود. مصطفى الكوي

كوش، والنسق العام لمشروع جنوب شرق الأناضول GAP أحمد زاهر إركان، ورئيس قسم الخدمات الاستشارية في إدارة المخصصة التركية علي غونور تيكين، ومدير عام هيئة الاستثمار السورية، مصطفى الكوي.

وتناول الحديث في الجلسة شبل تعزيز الاستثمار العربية - التركية المشتركة، حيث هناك العديد من الفرص لإقامة استثمارات غير تقليدية في قطاعات الزراعة والصناعة. وفي هذا الإطار، تبرز أهمية مشروع جنوب شرق الأناضول الذي يمتد على مساحة 75 ألف كلم مربع بقيمة أكثر من 40 مليار دولار ويوفر فرصاً في قطاعات الزراعة والصناعة الغذائية، فضلاً عن قطاعات البنى التحتية والاتصالات والصحة والتعليم والسياحة. كما إن خطة المخصصة في تركيا تقدم للمستثمرين العرب فرصاً عديدة، حيث تعتزم الحكومة تخصيص شركات توزيع الكهرباء وشركة الاتصالات التركية والخطوط الجوية التركية ومرفأ أسكندرون وغيرها من المرافق الحيوية. ومنذ العام 1986 وحتى لتاريخه بلغت عائدات المخصصة في تركيا نحو 34,1 مليار دولار لكن في المقابل، طالب الجانب العربي تركيا بالمزيد من الاستقرار وعدم الوقوع في مشكلة التضارب ما بين نشاطاتهم السياسية ومصالحهم الاقتصادية.

الجلسة الرابعة

أفاق الاستثمار السياحي والعقاري

ركزت الجلسة الرابعة على شبل تطوير السياحة العربية التركية، وتحقيق الترابط في الخدمات السياحية، فضلاً عن فرص الاستثمار في المشاريع السياحية والتطوير العقاري في تركيا. وفي الجلسة التي

الاقتصاد والأعمال فيصّل أبو زكي، وتخلّلتها مداخلات لكل من: الرئيس والرئيس التنفيذي لبورصة أسطنبول حسين أركان، المدير العام التنفيذي لبنك البحر المتوسط ورئيس بنك ترك لند نعمة صنيّا، ورئيس لجنة الرقابة على المصارف اللبنانية وليد علم الدين، والرئيس التنفيذي في كويت ترك بنك أولوك أويان.

تطرقت الجلسة إلى جدوى الاستثمار في البورصة التركية خصوصاً أن ذلك الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة إلى تركيا خلال الأعمار الثلاثة الماضية والبالغة قيمتها الإجمالية 50 مليار دولار، تحقق من خلال الشركات المدرجة في البورصة. وأشار المتحدثون إلى أن الأسواق المالية التركية تتمتع بسمولة عالية وهي جاذبة للمستثمرين، حيث توفر تركيا فرصاً مهمة في قطاع المصارف وسوق السندات على اعتبار أنها خامس أكبر سوق سندات في العالم. ورأى المتحاورون أن الصيرفة الإسلامية مؤهلة لأن تشهد نمواً كبيراً في تركيا على ضوء النسب الحالية التي تشير إلى أن حصتها تبلغ فقط 3,3 في المئة من إجمالي موجودات القطاع المصرفي التركي.

الجلسة الثالثة

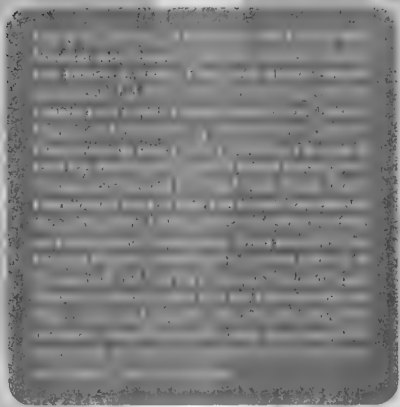
الاستثمار التركي العربي

شكل "الاستثمار التركي العربي" محور الجلسة الثالثة التي ترأسها نائب المدير العام للأبحاث والتطوير في مجموعة الاقتصاد والأعمال، د. الياس بارودي، وتحدث فيها: رئيس مجلس إدارة الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة في الإمارات ورئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي صلاح الشامسي، ورئيس زينل للصناعات الشيخ خالد علي رضا زينل، المدير العام لـ IS Investments الهامي



الجلسة الرابعة، من اليمين: حنيف تيكين، د. الياس بارودي، أسامع يلغان، وأكرم أبو حمدان

Full 20 years.
Financing the future...



KUWAIT TURKISH
PARTICIPATION BANK INC.

Tel: +90 212 354 11 11 (pbx)

Fax: +90 212 354 12 12

www.kuveytliik.com.tr



الجلسة الخامسة، من اليمين: الوزير سفيان علاء، مهتم حباب، والوزير مهتم حلمي غولير

الاستثمار في موريتانيا



سيدي محمد ولد أمبار وزير الاستثمار الموريتاني

خلال جلسات عمل المثققي، قدم وزير الاستثمار الموريتاني سيدي محمد ولد أمبار عرضاً حول حول مناخ وفرص الاستثمار في موريتانيا، فأوضح أن العام 2008 شهد تركيزاً كبيراً على قطاع الزراعة في ظل أزمة الغذاء العالمية التي وصلت آثارها إلى موريتانيا، كاشفاً أن بلاده تتمتع بمساحات شاسعة من الأراضي الصالحة للزراعة حيث لم يتم استصلاح سوى 20 ألف هكتار من إجمالي 135 ألفاً، مع ما يدر عليه هذا الرقم من فرص مؤاتية للاستثمار. وتوقف عند القطاع السمكي فأشار إلى أن موريتانيا تتمتع بساحل طوله 720 كلم، وأن مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي تتراوح ما بين 4 إلى 6 في المئة على ضوء تصدير 95 في المئة من الكميات التي يتم اصطيادها. وفي قطاع التعدين، لفت الوزير الموريتاني إلى أن قطاع التعدين يُعد من القطاعات الواعدة في موريتانيا ومرجع لاستقطاب العديد من الاستثمارات. وفي قطاع النفط، قال: "إن هناك 25 شركة أجنبية تعمل في هذا القطاع في موريتانيا بمواازة توفير موريتانيا لفرص استثمارية مجدية في مثل الطاقة المتجددة".

ترأسها نائب المدير العام للأبحاث والتطوير في مجموعة الاقتصاد والأعمال د. الياس بارودي، قدمت مداخلات لـ وكيل وزارة الثقافة والسياحة في تركيا أسماث يلماز، ورئيس مجلس إدارة موارد الدولية المهندس أكرم أبو حمدان، ورئيس مجلس إدارة مجموعة دمتاش حنيف تيكين.

وعرضت الجلسة أهمية قطاع السياحة الذي ضخ في الاقتصاد الوطني عائدات بقيمة 94 مليار دولار ما بين الأعوام 2002 و 2007. ومع سعي تركيا للوصول إلى استقطاب 50 مليون سائح سنوياً، فإن المطلوب إلى جانب استقطاب الاستثمارات المحلية والخارجية، تنويع المنتج السياحي فضلاً عن الارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة، والأمر ذاته ينسحب أيضاً على القطاع العقاري الذي استقطب 11 مليار دولار. ورأى المتحدثون أن تركيا استفادت من أزمة الرهن العقاري التي ضربت الولايات المتحدة وأوروبا. وأشاروا إلى أن الاستثمار العقاري في تركيا بدأ يأخذ منحنى جديد بالتركيز على بناء المساكن بعد أن كان السائد هو الاستثمار في المراكز التجارية والفنادق والمستشفيات.

الجلسة الخامسة

حاجات تركيا المتزايدة للطاقة

يشكل الارتفاع المستمر لأسعار النفط والطلب المتزايد على الطاقة مدخلاً إضافياً لتعزيز شبل التعاون والتكامل ما بين تركيا والبلدان العربية. من هذا المنطلق جاءت الجلسة الخامسة برئاسة رئيس مجلس إدارة دنلا للبترول مهتم حباب ومشاركة وزير الطاقة والموارد الطبيعية التركي مهتم حلمي غولير ووزير النفط والثروة المعدنية السوري سفيان علاء. وانضمي على شبل التعاون في مجالات الطاقة. وأكد الوزيران أن التحديات المتزايدة والمتعلقة بزيادة الطلب العالمي على مصادر الطاقة تتطلب العمل المشترك لمواجهة. وتزخر تركيا بالعديد من الفرص في حقل الطاقة المتجددة والتي يسهم الاستثمار العربي فيها في حل جزء من أزمة الطاقة من جهة، وصولاً إلى تخفيض أسعار النفط والغاز. وقد ميأت تركيا البيئة التشريعية والقوانين اللازمة لتسهيل مهمة رؤوس الأموال الراغبة بالاستثمار في هذا المجال. في المقابل، ستلعب تركيا دوراً متزايد الأهمية لتأحية نقل الغاز العربي إلى الأسواق الأوروبية من خلال خط الغاز العربي، كما أن استكمال مشروع الربط الكهربائي مع تركيا وصولاً إلى أوروبا مستقبلاً سيخلق شبكة واسعة لتبادل الطاقة. ■



أداء لا مثيل له

والتخصص في الخدمات المصرفية العالمية، مع حلولنا المبتكرة، نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها. نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها. نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها.

www.db.com

A Passion to Perform
شغف الإنجاز

Deutsche Bank
دويتشه بنك



البنك الألماني في دولته بنك هو من بين البنوك من أفضل المصارف العالمية. نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها. نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها. نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها.

نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها. نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها. نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها. نحن نقدم لكم الخدمات المصرفية التي تحتاجونها.

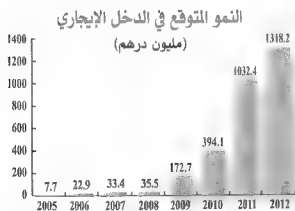
مشروع "السوق المركزي"

المجالين العقاري والاستثماري، لا سيما وأنها انطلقت ببغادرة من مجموعة مؤسسات حكومية الصلة بمركز القدر الاقتصادي في البلد، وهذه المؤسسات تتصلك الآن نحو 25 في المئة من الشركة، وهي تستعمل كلاً من شركة مبادلة للتجديد وشركة أبوظبي للاستثمار وشركة أبوظبي الوطنية للمرافق والمؤسسة الوطنية للسياحة والنفادق والاستثمار الوطني، كما أن الشركة تستفيد من الدعم المباشر لحكومة أبوظبي التي ساعدتها في بناء بنك أراس هائل مساحة تزيد على 34 مليون متر مربع، عبر منح بعض أهم المواقع العقارية مجاناً، كما تستفيد الحكومة من تطوير البنى التحتية اللازمة لتأهيل أهم المشاريع للبنى للشركة، مثل جزيرة ياس وشاطئ الراحة، الأمر الذي يميز كثيراً هامش الربح الذي تحققه الشركة من بيع الأراضي المطورة والمجهزة لمبيعات

يتجذر من بناء الماركة التجارية التي تسمح في تحديد هوية وميزات أوبو الإلكترونيات، صورتهما، وما سحرته في المستقبل القريب. في السوقين الإقليمية والدولية، وتكمل هذه المشاريع الجهود الموازية التي تقوم بها الحكومة عبر استقطاب معالم هوية مثل منح الوفر الفرنسي و منح جوجنهايم في الولايات المتحدة الأمريكية. وتعتبر شركة "الدان" بهذا المعنى النواع العقارية والتطويرية المباشرة لإمارة أبوظبي والتعبير الأوضح عن طموحاتها الكبرى في

شركة "الدار" مصلاق عقاري في طور التكوين، وهي شركة تطوير انطلقت بأبوظبي لكنها تخطط للتحوّل إلى شركة بخصوص قروي في العديد من الأسواق الواعدة في العالم العربي وآسيا. وعلى الرغم من أن "الدار" تعمل إلى جانب عدد من شركات التطوير الكبرى في أبوظبي، فإنها تمتاز بـ "البقية" في كونها شركة التطوير الأم التي أوكلت إليها الدولة لعب الدور الأهم في تنفيذ المشاريع المعقّلة التي تحتاج إلى موادّ كبيرة وإلى دعم وتسهيلات كبيرى من الدولة. وبعض هذه المشاريع مثل "مدينة فراري" الترفيهية على جزيرة وايس، والمشروع المخطط تنفيذ مع "تام وارنر"، قد لا تكون تجارية مثله في البداية، وبالتالي فقد لا يقدم عليها القطاع الخاص العقاري، أو يقبل بمساحة على تمويل مخاطرها، مع العلم أن تنفيذ هذا النوع من المشاريع مع جزء لا

54



قادرة... بطبيعتها



نيسان Exe

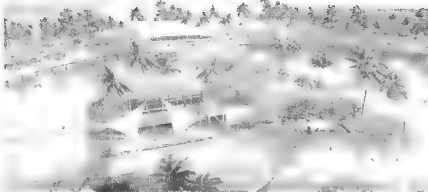
أكبر مجموعة سيارات دفع رباعي في المنطقة

بافيلدر إكس تيرا نافارا أرمادا مورانو قاشقاي إكس-تيريل باترول

www.shift-capabilities.com



١- السعودية: شركة الحصري المتقدمة جدا هاف ٢٠٦٩٨٦٦٦، شركة الحمري للتجارة والاسيراد الرياض هاف ١٠٤٧٧٧٧٧، شركة لجبر التجارية للعاب، هاف ٢٨٣٢٤٢٠
٢- مصر والإمارات الشمالية: العربية للسيارات هاف ٢٨٤٥٢٢٢٢، اليوناني والصين العمود للسيارات هاف ٢٨١٨١١١١، الكويت شركة عبد المجيد عبد الواسر البطيني، هاف ٢٧٣٧٩٧٧
٣- منطقة عسير، سبور سول للسيارات ح.م. ١٥٥٦١، قفيل شركة صالح الحمد العام الدعوة هاف ٢٢٨٢٨٢٨٢، البحريني حليف الموند ولو لاند ح.م. سندر، هاف ٦٠٧٣٦٠
٤- دولتين عربيتين رئيسيتين للسيارات ح.م. ١١٠١١١١١، الإردن: صاحب التجارة د.م. م.م. هاف ٢٠٥٢٢٠٥٢٢



التطوير الثاني من قبل المستثمرين. وقد قدرت إحدى المؤسسات المالية الدولية هامش الربح المحقق من قبل "الدار" على بيع الأراضي بنحو 110 في المئة، وهو هامش ربح يتم استخدامه في تنمية رأس المال الاقتصادي للشركة. وبالتالي القدرة المالية على تنفيذ مشاريعها أو الدخول في مشاريع جديدة. أما الربح الذي تحققه "الدار" من بيع الوحدات السكنية، فتقدره الأوساط نفسها بنحو 32 في المئة.

ظروف مثالية

ومن حسن طالع الشركة أنها انطلقت في توقيت مثالي هو الارتفاع غير المسبوق في أسعار النفط الخام، وبالتالي في ثروة أبوظبي وفي معدلات النمو الاقتصادي التي بدأت تحققها في جميع المجالات. وقد أدت الغفوة النفطية الجديدة إلى فترات كبيرة في الإنفاق الحكومي طوال كافة مجالات وقطاعات الاقتصاد من البنى الأساسية إلى قطاع النفط والغاز والصناعات الأساسية، إلى قطاع الخدمات والسياحة والقطاع العقاري، وترافق النمو غير المسبوق في اقتصاد أبوظبي مع تدفق كبير للشركات الأجنبية المهتمة بالمشاريع الجديدة، ومع تدفق العمالة الأجنبية إلى البلد، وبالتالي إعطاء دفعة كبيرة لعملية النمو السكاني الذي يسجل بعض أعلى المعدلات في العالم. ويعتبر النمو الديموغرافي والنمو الكبير في القوة الشرائية للسكان وتوافر المزيد من أقدية التمويل السهل وطويل الأجل لتملك العقارات، بعض أهم العوامل التي يتوقع أن تساعد شركة "الدار" على الإبقاء على مساهرها الحالي من معدلات النمو الهائلة في كافة مؤشراتنا المالية لسنتين طويلة مقبلة. تعزز هذا الاحتمال الذي يتعكس إيجاباً وبصورة يومية على سعر سهم الشركة، التوقعات التي يجمع فيها خبراء السوق

والمحللون الماليون على أن أزمة النقص الحالي في قطاع الوحدات السكنية وفي قطاع المكاتب قد تستمر إلى ما بعد نهاية العقد الحالي، بل قد تمتد لسنوات أطول بسبب مزيج من الطلب المتزايد على الإمارة والتأخير المتوقع في تخفيض عدد كبير من المشاريع بسبب نقص العمالة الماهرة والتنافس الكبير على الموارد واختناقات التنفيذ في معظم دول الخليج.

قفزات السوق العقارية

وفي ظل هذه الظروف، فإن السوق العقارية في أبوظبي تشهد زيادات سنوية كبيرة في أسعار الوحدات السكنية وإيجارات الشقق والمكاتب. وهذه الزيادات لا بد أن تعكس بزيادات كبيرة في دخل شركة "الدار" من مبيعات الأراضي أو الشقق، كما ستعزز أيضاً تدفقات الدخل الإيجاري الناجمة عن محفظة العقارات المعدة للاستثمار والتي تعزز الشركة الاحتفاظ بها كمعقارات منتجة للدخل.

على سبيل المثال، توقع خبراء العقار ومؤسسات مالية مثل مجموعة "أتش أس بي سي" أن ترتفع أسعار المعقارات بنسبة 50 في المئة حتى العام 2010، مع احتمال ارتفاعها بنسبة 30 في المئة إضافية في حال رفع الحواجز النسبية الباقية على حركة السوق، ولاسيما في ما يخص تملك الأجانب الذين لا يسمح لهم بالتملك الحر أو الناجز لمعقارات،

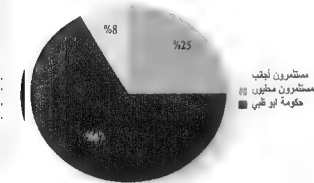
ويسمح لهم فقط بشراء عقود إجازة طويلة Leases لمدة 99 عاماً، علماً أن الطلب الاحتمالي من المستثمرين الأجانب قد يبلغ عشرات الآلاف من الوحدات السكنية، لكنه لم يشهد بعد انطلاقاً حقيقية بسبب فرص التملك الحر في الإمارات الأخرى، وفي عدد متزايد من دول الخليج مثل عُمان وقطر وغيرها. كما يعزز موقف الترهيب من قبل المستثمرين النظام المالي لتسجيل المعقارات وعدم وجود وضوح كاف بالنسبة لحقوق المالكين الأجانب لاسيما لجهة افتتان الاستثمار في تلك منزل بحق الإقامة في الإمارة.

وتتمثل أزمة النقص الحاد في السوق العقارية لأبوظبي بمعدلات امتلاء تقدرها وكالات العقار ما بين 96 و98 في المئة بالنسبة للوحدات السكنية. أما في سوق المكاتب، فإن الضغط أكبر بكثير ونسبة الامتلاء تقارب الـ 100 في المئة. وبالنظر إلى ضخامة الفجوة في عرض المكاتب فإن نقص العرض وعلى الرغم من تنفيذ العديد من مشاريع أبنية المكاتب واحتمال تضاعف العروض الحالي، يمكن أن يستمر إلى ما بعد العام 2015.

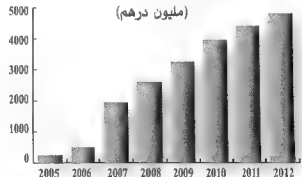
المؤشرات المالية

وتتوقع الشركة أن يستمر دخلها بالنمو المتسارع حتى العام 2008 عندما يبلغ نحو 7,8 مليارات درهم، قبل أن يبدأ بالهبوط النسبي مع استكمال عمليات بيع الأراضي والوحدات السكنية في مشاريع الشركة

توزع نسب الملكية



توقعات نمو أصول "الدار"





FIRE

WATER

EARTH

WIND

مجتمع الحياة الأسطورية

هذه العناصر الأساسية هي أكثر من مجرد مصدر إلهام لتصميم ملاعب العولف الزرية
الأساسية للإقامة الطولات. بل تمثل الأساس لمجتمعات سكنية متميزة تجمع بين
أفضل أنماط المعيشة المعاصرة من جهة وبين عجائب الطبيعة من جهة أخرى. ففي مشروع
«عقارات جوميرا للعولف»، تتلقى وحدة من وحدات العولف العالمية مع مجمع سكني لا مثيل له.

هاتف: ٩٩٩٩ ٤٣٧٥ +٩٧١ JUMEIRAHGOLFESTATES.COM



JUMEIRAH
GOLF ESTATES

نفضل إلى حيث الأسطورة



الصكوك التي أصدرتها الشركة إلى أسهم، علماً أن نحو 65 في المئة من تلك الصكوك مملوكة من أجانب.

بنك أراضٍ للمدى الطويل

تقدر المساحات التي يضمها بنك الأراضي المملوك من الشركة حالياً بنحو 34 مليون متر مربع يتألف في معظمه من قطع أرض تم منحها من الحكومة مجاناً للشركة. وكانت قيمة أراضي الشركة تقدر في العام 2007 بأكثر من 10 مليارات دولار، علماً أن 23 في المئة من مخزون الأراضي المملوك من "الدار" يتمثل بمشروع "الراحة" وجزيرة "ياس". ولا يشمل البنك الأراضي التي يتوقع أن تحصل عليها الشركة ضمن مشروع تطوير ميناء زايد، والتي يتوقع أن يتم تخصيصها للشركة في المستقبل القريب. بما أن الشركة في مراحلها الأولى، فإنها في حاجة لتعزيز تدفقاتها النقدية عبر التركيز على تطوير وبيع الوحدات السكنية والأراضي، على أن تنتقل تالياً إلى تكوين محفظة من الأصول العقارية المنتجة للدخل. يذكر أن شركة "الدار" تفتتح حتى الآن التسريع في بيع الأراضي بهدف الإفادة من الارتفاع المستمر في أسعارها. وحسب خطط الشركة، فإن عمليات بيع الأراضي تمثل نحو 33 في المئة من مجموع الدخل من المبيعات، في مقابل 20 في المئة لعمليات بيع الوحدات السكنية. وتؤدي الشركة بيع 33 في المئة من مخزون الأراضي في غضون السنوات الثلاث أو الخمس المقبلة، بعد الإنفاق على تطوير البنى الأساسية وتجهيزها لعمليات التطوير الثانوية من المستثمرين. والمعروف أن 41 في المئة من مشروع شاطئ الراحة سيتم بيعه كإراضٍ إلى مطورين ثانويين. في المقابل، فإن "الدار" تعزز بيع 60 في المئة من الوحدات السكنية التي يتم تطويرها في المشروع، والاحتفاظ بالتالي بنحو 40 في المئة منها كاستثمار. ■

العام الواحد. نتيجة ربحيتها الهائلة والدعم الكبير التي كانت تتمتع به، فقد كانت شركة "الدار" هدفاً مفضلاً للمستثمرين المحليين الذين يمتلكون حالياً نحو 67 في المئة من رأس المال، مقابل 25 في المئة للحكومة، و8 في المئة للمستثمرين الأجانب. لكن المصادر المالية تتوقع أن ترتفع نسبة ملكية الأجانب في "الدار" إلى نحو 36 في المئة بعد تمويل

المختلفة، ليصل إلى 7 مليارات العام 2009، و1,5 مليارات العام 2010. ويذكر أن الشركة تحسب الدخل من بيع عقاراتها بمجرد تسديد المشتري لـ 25 في المئة من السعر باعتبار أن مخاطر وميزات الانتفاع بالعقار تكون قد انتقلت عندها إلى المشتري بالكامل. لكن في المقابل، تتوقع الشركة تحقيق زيادة مستمرة في الدخل الإيجاري من محفظة العقارات التي تملكها خصوصاً ابتداء من العام الحالي، حيث يتوقع أن يصل الدخل من إيجار عقارات محفظة الاستثمار إلى نحو 2,6 مليار درهم، ليلجئ نحو 4,8 مليارات في العام 2012.

في غضون ذلك، يتوقع أن تفتتح قيمة أصول شركة "الدار" من 2,5 مليار درهم في العام 2005 إلى أكثر من 48 ملياراً في العام 2012. كما أن حقوق المساهمين في "الدار" التي كانت في حدود 2,2 مليار درهم لدى انطلاق الشركة في العام 2005، يتوقع أن تصل إلى 39 ملياراً في العام 2012، أي أنها تكون قد زادت 18 ضعفاً في نحو 7 سنوات، أي ما يوازي زيادة بأكثر من الضعف في

أبرز مشاريع شركة "الدار" العقارية

المشروع	طبيعة المشروع	مساحة الأرض (ف)	التكلفة (مليون درهم)	المساحة الإجمالية (ف)
مشاريع منجزة				
إمبازيس كولج - لندن	مستشفى	3,600	38	6,600
مركز تسوق الجيمي	تسوق	177,881	129	57,743
مشاريع قيد التطوير				
بعد الف الراحة	سكني	1,060,889	2,368	364,337
أبراج نوروز	سكني	43,309	630	153,241
السيرك المركزي	مختلط	45,675	4,035	452,609
مجمع القدم	مختلط	1,843,919	2,081	208,039
جزيرة جوف الهيث	مختلط	689,542	1,864	206,497
الهيمنة	تجاري	19,000	353	103,062
روبيال هاريس	سكني	595	97	18,200
الآحازات	تجاري	17,791	391	52,579
مركز تسوق البروس	تسوق	غير متوفر	147	31,913
شاطئ الراحة (المرحلة الأولى - 77%)	مختلط	4,410,805	7,001	6,103,693
مشاريع قيد التحضير				
شاطئ الراحة (المرحلة الثانية - 23%)	مختلط	1,317,513	2,091	1,823,181
جزيرة ياس	مختلط	24,848,472	غير متوفرة	غير متوفرة
الوحيين	مختلط	غير متوفرة	غير متوفرة	غير متوفرة
ميناء زايد	مختلط	غير متوفرة	غير متوفرة	غير متوفرة

المصدر: شركة "الدار" والإعلام

Commitment for energy



As the world's fourth-largest oil and gas major and a world-class chemicals manufacturer, with 96,000 employees in more than 130 countries, Total is at the forefront of the energy industry. One of the largest producers of oil and gas in Africa, the second largest in the Middle East, with operations in over 40 countries, the leading refiner in Europe and the operator of a worldwide network of approximately 16,500 service stations, Total will be investing US\$ 19 billion in a range of projects in 2008. So that our energy is your energy. www.total.com

من أجلكم، فإن طاقتنا لا تنضب



رئيس "الدار" الإماراتية: التطوير العقاري في أبوظبي رؤية تنموية شاملة وليس مجرد استجابة للعرض والطلب

للاعمال والسياحة والاستثمارات، وبالتالي ترسيخ صورتها كبلد معاصر ومجتمع ينعم بالاستقرار وباعلى مستويات العيش والرفاه. ويكفي القول أن الشركة التي يرأسها الصايغ تتولى تنفيذ استثمارات بخو 70 مليار دولار لتوضيح قدر المسؤوليات والرهانات المعلقة على دوره في قيادة "الدار" وحجم المساهمة التي يضطلع بها في الجهد الإنمائي والتنامي الشامل لأبوظبي. هذا مع العلم أن الصايغ يتولى، في الوقت نفسه، مسؤوليات قيادية في عدد كبير من مؤسسات أبوظبي الحكومية أو شركاتها العامة، وهو لهذا السبب وبسبب قربيه من موقع القرار الاقتصادي والسياسي، يمتلك رؤية واضحة عن الأجندة الرئيسية للدولة وعن الاستراتيجية المرسومة لإمارة أبوظبي وللدولة الإمارات لسنوات طويلة مقبلة، ويمتلك في الوقت نفسه تفويضاً يقوم على الثقة بشخصه وإمكاناته الواسعة والمجربة.

يبقى القول أن أبرز ما في أحمد الصايغ الذي تدرج في المسؤوليات المالية لشركة النفط الوطنية، هو شخصيته المحافظة، وحرصه على الإنجاز الهادئ، مع الابتعاد قدر الإمكان عن الأضواء، وفي هذا الحديث الذي خص به "الاقتصاد والأعمال"، يعرض رئيس "الدار" لرؤية الشركة وأهدافها، ولأهم ما يميزها كأولى شركات التطوير العقاري في أبوظبي والمنطقة. وهذا الحديث:

بين القيادات الجديدة التي تتولى حالياً تحويل الرؤية الاقتصادية لأبوظبي إلى واقع على الأرض، يحمل أحمد علي الصايغ رئيس مجلس إدارة "الدار"، على عاتقه المسؤولية الحساسة للإشراف على بعض أكبر مشاريع التطوير العقاري والسياحي، والتي تتعلق بها إلى حد كبير صياغة الوجه الجديد لأبوظبي كوجه جاذبة



أحمد علي الصايغ

■ ما هي طبيعة الفرص التي تلتقون الحصول عليها كخبرة للتطوير العقاري والسياحي من جراء التطور الاقتصادي والسياحي في أبوظبي؟

■ تعمل "الدار" ضمن منظومة من المؤسسات تتضافر جهودها لترجمة رؤية حكومة أبوظبي إلى واقع ملموس، وهي بهذا المعنى مشارك في إحداث التطور الاقتصادي وفي الوقت نفسه تستفيد منه. هذا التأثير والتأثر ينطبق على جميع الأطراف الفاعلة في الإمارة.

مصادر الطلب على مشاريع أبوظبي

■ هل لستم عبر طرح مشروع الراحة أو غيره اهتماماً من المستثمرين الخليجيين أو الأجانب؟

■ السياحة الداخلية والبيئية تشكل جزءاً مهماً من استراتيجية تسويقنا. لا شك أن المشاريع التي طرحناها قوبلت باهتمام كبير من الأخوة الخليجيين. ولعل أحد أسباب هذا الإقبال هو أن مشاريعنا تجمع ما بين الرفاهية والرفق والمحافظة على البيئة ومراعاة الخصائص الثقافية للمواطنين الخليجيين. كما أننا نلتمس اهتماماً متزايداً بمشاريع أبوظبي من قبل الأجانب مستثمرين وسياحاً على حد سواء. وأسباب هذا الاهتمام لا تحصى... ومن أهمها الاستقرار السياسي والاقتصادي والتطور السياحي والمناخ الملائم للاستثمار، فضلاً عن إمكان تحقيق مكاسب جيدة من جراء التمسك المستمر في أسعار العقارات في الإمارات وفي الخليج عموماً. وبالنسبة إلى حجم وتنوع المشاريع التنموية التي تعمل أبو ظبي على تنفيذها فمن المنتظر أن تجد كل مشروع من الأجانب ما يستهويها في هذه المشاريع.

تسويق "الدار" وتسويق أبوظبي

■ ما هي مصادر الطلب الرئيسية الفعيلة التي قد تشكل الطلب على عقارات ومتجعات أبوظبي؟

■ بالنسبة للمشاريع التي طرحناها، فإن الطلب الأكبر كان من المواطنين، ثم من الخليجيين من العرب والأجانب. غير أننا لا ننفذ نمطاً واحداً من المشاريع يستقطب شريحة محددة، فالتنوع في مشاريعنا يلبي احتياجات قطاعات واسعة من العملاء. والقاسم المشترك بين هذه المشاريع هو سعيها للحصول على مزايا ذات مواصفات عالية، كما أن مشاريعنا في المعارض العالمية بيّنت اهتمام المستثمرين الأجانب بالاستثمار في أبوظبي. ونحن نركزنا في المرحلة الأولى على سوق أبوظبي والإمارات

نظور مشاريع بقيمة 70 مليار دولار، وسنركز على عوائد الإيجار

وكانت أكثرية المستثمرين من أبوظبي والخليج ومنطقة الشرق الأوسط. وفي المرحلة المقبلة سوف نركز على الأسواق الخارجية من خلال المشاركة في المعارض الخارجية وتنفيذ حملات تسويقية في مدن مختلفة حول العالم. هذه المرحلة ستستهدف الأجانب الذين يرغبون الاستثمار في الدولة. وكل مشروع نطرحه يتم تسويقه باعتبارهم جزءاً من مشروع تطوير أبوظبي ككل علماً أن الجهود الكبيرة التي بذلناها هيئة أبوظبي للسياحة قد أسهمت في تسويق أبوظبي عالمياً والتعريف بإمكاناتها الاقتصادية والسياحية المتميزة. وقد بدأنا نجني ثمار هذه الجهود من خلال الاهتمام العالمي للزيادة بمشاريع أبوظبي الاقتصادية والسياحية والثقافية.

■ هل أجريت أبحاث سوق للتحقق من حجم الطلب ومصادره، ثم نوع الوحدات أو العرض العقاري المفضل في الأسواق التي تستهدفونها؟

■ لدينا وحدة أبحاث متخصصة تتولى رصد وتحليل اتجاهات الأسواق المحلية والعالمية، كما نتعاون مع شركات أبحاث، ولدينا أطلاع دائم على الدراسات المتخصصة عن الأسواق العالمية. وبدء عليه وضع استراتيجية التسويق الخاصة بنا.

سرا تجميعات التسويق

■ ما هي ستراتيجية التسويق التي وضعتها بهدف ضمان الطرح الناجح لمشاريعكم في السوق؟

■ من أهم مركات ستراتيجية التسويق لدى "الدار" التزامها بجودة المنتج الذي تطرحه وتركيزها على الكيف لا الكم، ولنتائج منهج متكامل في التطوير. هذا النهج

معظم المشرين في مشاريعنا من أهل البلد والخليجيين، لكننا سنبدأ قريباً حملة لاستقطاب العملاء الأجانب

أصبح سمة ملازمة لمشاريع "الدار" مما ساعد على تحقيق أكبر معدلات بيع مسبق، لقد شهد معرض "سيتي سكيب" الأخير، وكذلك معرض "آي بي إس"، بيع جميع ما تم طرحه من وحدات متوفرة، علماً أن "الدار" العقارية تعمل ضمن منظومة متكاملة من المؤسسات والهيئات بهدف تسويق إمارة أبوظبي كوجه عالمية للاستثمار والسياحة.

■ هل تحولون التسويق عبر أجهزة الشركة أم تفضلون التصادق مع شركات متخصصة محلية أو دولية؟

■ اعتمدنا على جهازنا الداخلي والذي أخذ يتطور مع توسع أعمال "الدار" واضطلاعها بمشاريع ضخمة. ونستعين - عند الحاجة - ببعض الشركات المتخصصة لمساعدتنا في جهود البيع والتسويق على المستوى الإقليمي والعالمي.

■ هل فكرت بالتسويق وفق نظام المشاركة في الوقت Time Share؟

■ سوف نبرم اتفاقيات مع بعض الشركات التي تكفل للمستثمرين هذا الخيار، وذلك كخدمة إضافية في بعض الوحدات. لا شك أن نظام المشاركة في الوقت يتيح لبعض المستثمرين إمكانية الاستفادة مالياً من عقاراتهم بتأجيرها خلال فترة غيابهم عنها.

قانون تملك الأجانب

■ ما هي الأحكام المعمول بها في مجال تملك الأجانب؟ وهل التملك الحر مسموح لهم كما هي الحال في دبي وأماكن أخرى مثل عمان وقطر؟

■ قانون تملك العقارات في المنطقة الاستثمارية بأبوظبي يكفل للأجانب حق تملك العين العقاري (ملك الحر freehold) إذا كانت الوحدة المشرية هي شقة سكنية. أما نظام عقود الإيجار طويلة ينفذ فقط على الفلل ووحدات البنتهاوس، وحتى في هذه الحالة يبقى المشتري الحق في استخدام العقار لمدة 99 سنة قابلة للتجديد لمدة مماثلة. وهذا النظام معمول به في العديد من البلدان المتقدمة (بريطانيا مثلاً).

سرا تجميعات الاستثمار في الخارج

■ ما هي ستراتيجية "الدار" للاستثمار والتوسع الجغرافي خارج سوق الإمارات؟ وما هي الاعتبارات التي تؤثر في اختيار مشاريعكم الخارجية؟

■ أنشأت "الدار" العقارية مؤخرًا شركة "المعين" الدولية، بالشراكة مع "مصرف العقارية" والقدرة القابضة" والريم للتطوير" والريم للاستثمار"، وذلك بهدف

ناحية كفاءة البنى التحتية وتنوع المرافق وجودة الخدمات، إلى جانب تكامل هذه المشاريع وارتباطها ببعضها البعض. إن التطوير العقاري في أبوظبي لا يتم استجابة للاقتصاديات العرض والطلب فحسب، بل تحكمه رؤية تنموية شاملة.

الأداء المالي

■ كيف تقيمون الأداء المالي لشركة "الدار" وخصوصاً في السنتين الأخيرتين؟

□ لقد كان الأداء المالي للدار منذ نشأتها أداءً متميزاً، ويتضح هذا من نتائج العام 2007 حيث بلغ صافي الأرباح التشغيلية 120,1 مليون درهم. وسجلت الأرباح في العام 2007 نمواً بنسبة 55 في المئة حيث بلغت 194,3 مليون درهم. وارتفع صافي قيمة الأصول إلى 3,5 ترامه للسهم الواحد من 1,9 درهم، بنسبة نمو وصلت إلى 84 في المئة. وفي خلال الربع الأول من هذا العام، بلغت الأرباح للشركة 1366,5 مليون درهم إماراتي (بالمقارنة مع 450,7 مليوناً في مارس 2007) وتضاعفت موائد الأسهم لتصل إلى 0,59 درهم للسهم الواحد (من 0,26 درهم في مارس 2007) كما ارتفعت القيمة الصافية للموجودات بنسبة 21 في المئة، لتبلغ 9323,5 مليون درهم إماراتي (بالمقارنة مع 7689,4 مليون درهم في ديسمبر 2007). لقد حققنا هذه النتائج الطيبة بفضل تمسكنا بمبادئ استراتيجيةنا وبفضل الدعم المستمر من حكومة أبوظبي.

■ كيف تقيمون أداء سهم الشركة والتقييمات التي تعرض لها مؤخراً؟

□ خلال الأشهر الـ 12 الماضية وخاصة بعد السماح للأجانب بتملك الأسهم، حققت أصول الشركة زيادة كبيرة في السيولة وارتفعت قيمة أصولنا في السوق المالية إلى 26 مليار درهم. ومع أننا لا نتحكم في حركة قيمة سهم الشركة، إلا أننا نعتقد بأن استراتيجيةنا وأداءنا والمبادئ التي تحكم تعاملنا باتت تحظى بالتقدير في الأسواق المالية.

خطط المستقبل القريب

■ ما هي الخطط التي وضعتموها لسان شركة "الدار" للسنوات الخمس المقبلة؟

□ تعمل "الدار" على تنفيذ مشاريع في أبوظبي تتجاوز قيمتها 70 مليار دولار. وعلى مدى السنوات الخمس المقبلة ستحقق المشاريع الاستثمارية عائدات إيجابية عالية وتسهم في تقليل الاعتماد على عائدات التطوير. ■



تصنيف A الذي حصلنا عليه من مؤسسات التصنيف الدولية يساعد "الدار" على توفير الموارد المالية اللازمة لمشاريعها

2 من حيث القدرة الائتمانية على المدى القصير، ولا شك أن هذه التصنيفات تساعد الشركة على توفير التمويل بأسعار منافسة.

مشروع كازاخستان واستراتيجية المشاركات

■ قررت تنفيذ مشروع كازاخستان عبر شركة "المير" التابعة لكم بالتعاون مع "صروح" و"القدرة" و"الريم". هل لديكم خطط للتعاون الاستثماري مع هذه الشركات في المستقبل؟

□ بالفعل نشارك من خلال شركة المير في مشاريع خارجية عدة. هذا النمط من التعاون يحقق مصلحة مشتركة من ناحية توحيد الجهود والخبرات لتحقيق رؤية أبوظبي. وستكون هناك مشاريع أخرى في المستقبل القريب.

■ المعروف أن أبوظبي موجودة في منطقة تشهد نمواً هائلاً في نشاطات التطوير، فما هي الميزات التنافسية التي تمكنكم في المجالين العقاري والسياسي؟
□ مع أن لكل مشروع جانبيته الخاصة وأهميته، إلا أن أبرز الأهم لكل مشروع من مشاريع أبوظبي أنه يقام في بيئة مثالية من

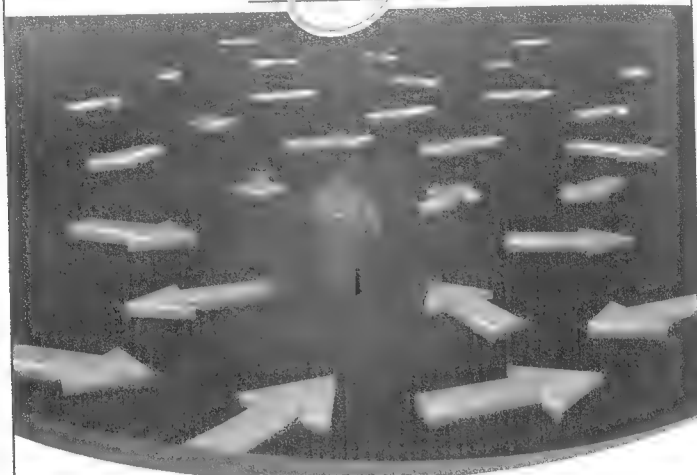
الاستثمار في سوق العقارات العالية. أهم الاعتبارات التي تتحكم في اختيار مشروع من دون غيره هو مدى توافقه مع أهداف الشركة واستراتيجيتها. نحن في بحث دائم عن الفرص التي من شأنها تحقيق عائد استثماري جيد للمساهمين، كما أننا نضع كل فرصة تسويق للدراسة والتحليل للتأكد من استيفائها للمعايير المحددة.

■ باعتبار قوتكم المالية وتجربكم المتزايدة في مختلف الأسواق، هل أصبحتم هدفاً للمستثمرين أو للحكومات التي تنظر إليكم كشريك مفضل لتطوير مشاريع كبرى معينة في هذا البلد أو ذاك؟

□ الإنجازات التي حققها "الدار" حتى الآن وضعتها على الخريطة العالمية كمطور متميز. ولعلكم لو استعرضت قائمة الشراكات والتحالفات التي أبرمناها، لأدركت المكانة التي اكتسبتها "الدار" العقارية في الأوساط العالمية، ولتبيّن مدى اهتمام مؤسسات الأعمال بالوصول على موقع قدم في سوق أبوظبي. هذا له مردود إيجابي بالطبع لكنه في الوقت نفسه يفرض علينا مسؤوليات أكبر، لا للمحافظة على هذه المكانة فحسب، بل ولتحقيق المزيد من الإنجازات. علماً أن كافة العروضا التي تصلنا تخضع للدراسة والتحليل اللثائي. من أهم الاعتبارات التي تحكم اختيار أي مشروع هو الردود المالي الذي يحققه لمصلحة الأسهم ومدى انسجامه مع استراتيجية الشركة. هذه المشاريع تتولد منها فرص أخرى تصب كلها في مصلحة إمارة أبوظبي.

■ ما هو هيكل التمويلات التي تستندون إليه في استثماركم؟ وما هي خططكم لجهة تعزيز موارد الشركة وبالتالي قدرتها على التوسع في الخارج؟

□ تعكف "الدار" على تنفيذ العديد من المشاريع العقارية وتمويلها من خلال مزيج متكامل من الوسائل التمويلية، التي تشمل الأموال المتاحة، وعائدات البيع المسبق، والاقتراض. وبعد اكتمال هذه المشاريع، تقوم "الدار" بإعادة تمويل العقارات الاستثمارية من خلال قروض طويلة الأجل وببيع العقارات السكنية لتسديد الدين. وقد حصلت "الدار" مؤخراً على تصنيف A3 من قبل وكالة التصنيف الائتماني العالمية "موديز"، وذلك من حيث قدرتها على إصدار العملات المحلية والأجنبية على المدى الطويل. كما حصلت "الدار" على تصنيف آخر من خدمة "ستاندرد أند بورز" حيث وضعتها في التصنيف A- من حيث القدرة الائتمانية على المدى الطويل، والتصنيف A-



تميز الأداء... فتميز العائد

تأسس صندوق الخليج المميز في العام 2003 كأول صندوق خليجي من نوعه للأسهم في أسواق الأسهم بدول مجلس التعاون الخليجي كصندوق استثماري يهدف إلى تحقيق أقصى عوائد على المدى الطويل بمددات مخاطرة محدودة.

وقد تميز صندوق الخليج المميز بأداء قوي خلال الأعوام الخمسة منذ تأسيسه حيث بلغت العوائد الصافية % 292.33 بمعدل عائد سنوي منذ التأسيس يتسارب إلى % 30.28. كما تابع الصندوق تعزيز أدائه حيث حقق % 43.3 كعائد صافية خلال العام 2007 و % 13.33 عوائد منذ بداية العام 2008 وحتى مايو 2008

لمزيد من المعلومات الرجاء الاتصال بـ : 2225262 أو بريد إلكتروني : malajeel@gic.com.kw

العائد منذ بداية العام وحتى مايو 2008	13.33%	معدل العائد السنوي منذ التأسيس	30.28%	العوائد الصافية منذ التأسيس	292.23%
--	--------	-----------------------------------	--------	--------------------------------	---------

• منذ 12 شهرا 2007

5 سنوات من النمو



الخليج للاستثمار
Gulf Investment Corporation



gic.com.kw

"الاتحاد من أجل المتوسط" ... التفاوضي

..... بقلم: د. شفيق المصري

وبالتالي، تراجع للمشروع الشرق الأوسطي بعد تراكم النقمة الشرق أوسطية (الإسلامية وغيرها) ضد المشروع وضد الوجود الأميركي القاطم أيضا.

ج- إن المشروع المتوسطي يتضمن الحضور الإسرائيلي من دون أي وجود أميركي. ولذلك، فإن إسرائيل، اليوم، تبدو أكثر مرونة في التعامل السلمي مع كافة الدول العربية المتوسطية من جهة، كما أن هذه الدول ذاتها، بعد المفاوضات السورية الإسرائيلية، كانت أكثر استجابة لهذا التعامل من جهة ثانية.

د- ومع ذلك فإن الاتحاد الأوروبي حريص على التنسيق المتكامل مع الولايات المتحدة، سواء من خلال الآليات الاقتصادية والدفاعية والسياسية، أو من خلال القنوات المباشرة الأخرى. وبذلك، يمكن التأكيد على أن "الاتحاد من أجل المتوسط" لا يكتمل عقده من دون تهديد تفاوضي شخاشي بين أوروبا والولايات المتحدة.

■ التفاوض السوري - الإسرائيلي ■

أعلن وزير الخارجية الفرنسي برنار كوشنيير أن الرئيس السوري سيجلس إلى الطاولة نفسها التي سيجلس عليها رئيس الحكومة الإسرائيلي، وسواء صح هذا الخبر أم لا، فإن الوقائع المنيرة للغاية للحملة تشير (وفقاً للتصريحات التركية) إلى:

- أن مسار هذه المفاوضات غير المباشر ما بين الجانبين قطع شوطاً ملحوظاً من التقدم، وأن بينهما للتشراكة معلومة على مواصلة هذه الاجتماعات تمهيداً لإنشاء علاقات سلمية بينهما. وأضاف وزير الخارجية التركي (في 17/6/2008): "الأمم أننا حددنا تاريخاً للاجتماعين المقبلين في شهر تموز. وخرج الطرفان من هذه المفاوضات مرتاحين للغاية من الناحية التي اتفقت عليها".

- الاهتمام السوري لا يقتصر على هذا المسار التفاوضي الثنائي فقط، وإنما تمتد أيضاً سورية، من خلال إعادة علاقاتها مع فرنسا، إلى فك العزلة السياسية والاقتصادية عنها. ويبدو أن فرنسا تستطيع أن توفر لها ذلك. فقد وعد الفرنسيون الجانب السوري أنهم سيسمحون إلى تحريك اتفاق الشراكة بين سورية والدول الأوروبية خلال رئاسة فرنسا الاتحاد الأوروبي في النصف الثاني من السنة.

ولكن هذين الوعدين (على المسار السوري - الإسرائيلي من جهة، والسوري - الأوروبي من جهة ثانية) متوقفان على عدد من الشروط المسبقة وضبط الفصائل الفلسطينية الراضة، إلا أن بعضها الآخر لا يزال مطروحاً برسم الانجاز. ومنها ما يتعلق بعلاقة سورية مع لبنان وفقاً للمشروع الدولية، وما يتعلق بعلاقتها أو ارتباطها بحزب الله من جهة وحماس من جهة ثانية.

واستناداً إلى ذلك، يمكن القول أن العناية الفرنسية ستبقى ضمن الوثيرة التفاوضية للتكاملية، وبالتنسيق مع الرعاية التركية للمسار السوري - الإسرائيلي أيضاً.

ولعل المهم في الموضوع، بالنسبة للوضع اللبناني، أن أي

تراهن الحكومة الفرنسية على مشروعها الإقليمي الكبير الذي وضعه الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي في قمة اهتماماته منذ أشهر، وهو مشروع "الاتحاد من أجل المتوسط". وتعتبر الإدارة الفرنسية عقد القمة الدولية الإقليمية في 13 يوليو الحالي تجسيداً لهذا المشروع، بحضور وتأييد عدد من رؤساء الدول المتوسطية.

وعلى الرغم من أجواء الانفراج النسبي في هذه المنطقة التي تنتمي إلى الشرق الأوسط وإلى المتوسط في أن معاً، إلا أن هذه الأجواء لا تزال عرضة لبعض الاضطرابات والنكسات، لذلك فإن "الاتحاد من أجل المتوسط" لا بد أن يتسم بالآليات التفاوضية على أكثر من صعيد.

التفاوض بين أوروبا وأوروبا، وبين أوروبا وأمريكا، وبين سورية وإسرائيل، وبين فلسطين وإسرائيل، وبين لبنان ولبنان، وبين لبنان وإسرائيل... الخ.

ولذلك، فإن الرئيس الفرنسي وضع نفسه، طوعاً، أمام امتحان متعدد الوجوه والمراحل. وهو على كل حال، يعتبر أن هذا المشروع الديبلوماسي كهيل بتقديم كافة الفرص المتاحة للاتحاد الأوروبي عموماً، وفرنسا بشكل خاص، من أجل المزيد من الاستقرار الجيوسياسي والحيوي الاقتصادي في آن. إن هذا الاتحاد محذوف أيضاً بالملفات التفاوضية المتعددة، ولعل السبيل الأمثل لتحقيق هذا الاتحاد ولتثمينه يكمن في جديته وقدرته فرنسا تحديداً في إدارة هذه الملفات التفاوضية، وفي تحقيق المكاسب من خلال التعاطي المسؤول والمتواصل معها.

■ التفاوض الأوروبي - الأميركي ■

شهدت منطقة الشرق الأوسط، وامتداداً إلى الشمال الأفريقي للمتوسطي، أي من مصر حتى المغرب، سجلاً متواصلاً، وبمما كان صراعاً حاداً أيضاً بين النفوذ الأوروبي التقليدي والأميركي للتجديد، وكانت الغلبة في معظم الأحيان إلى جانب المنافسة الأميركية. وانتقل هذا التنافس الثنائي إلى مشروعين إقليميين: للمشروع الشرق الأوسطي الذي تعهده الولايات المتحدة ولا تزال، والمشروع المتوسطي الذي تعهده الاتحاد الأوروبي ولا يزال.

وعلى الرغم من وجود العراقيل والتعقيدات التي واجهت المشروعين معاً منذ التسعينات، إلا أن الجانبين لا يزالان مصيرين عليهما.

ويبدو أن ثمة حظوظاً واسعة اليوم للاتحاد الأوروبي من أجل إعادة إحياء مشروعه المتوسطي الذي باشره منذ منتصف التسعينات مع إعلان برشلونة. ويمكن أن تمثل هذه الحظوظ

الفترة الانتقالية الزاهية في الولايات المتحدة، والتي تجعل من إمكان الإدارة الأميركية من الوقت ضد هذا المشروع الإقليمي، ولا حتى من منافسته، بالفاعلية المنتظرة.

من خارج الشعبية الأميركية للرئيس جورج بوش بعد تفكك سياسته الخارجية، وإسبانيا في العراق وأفغانستان.

تقدم في هذه المفاوضات على مسايرتها الأوروبي والإسرائيلي
ستتبعكس إيجاباً على الساحة اللبنانية أيضاً.

التفاوض اللبناني - اللبناني

يبدو أن هواجس هذا التفاوض اللبناني - اللبناني متصلة،
بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، بمسايرات التفاوض الإقليمي
الأخرى، من السار الإيراني - الدولي، إلى السار الأوروبي -
الأميركي، وصولاً إلى السار السوري - الإسرائيلي،
والفلسطيني - الإسرائيلي أيضاً.

ولذلك، لم يكن من قبيل الصدفة أن تقوم قطر بتولي
المفاصل الأساسية لهذا الحوار الداخلي بمساعدة اللجنة
العربية المكلفة من قبل جامعة الدول العربية. ذلك، لأن قطر تملك
شبل الاتصال الناجح والمتواصل مع كافة المحيطات الدولية
والإقليمية - العربية وغير العربية - الأخرى.

ولم يكن من قبيل الصدفة أيضاً، ما أكدته الرئيس السوري
بشار الأسد، في معرض زيارته للهند مؤخراً، أن العلاقات غير
المباشرة بين سورية وإسرائيل واتفاق الدوحة الذي أبرم أخيراً
وشكل خطوة ملموسة تجاه المسألة الوطنية في لبنان، يمتدنا
سبباً للتفاوض بشأن مستقبل منغلقتان.

ولكن المعروف أن هذا التفاوض اللبناني - اللبناني خاضع
بدوره إلى تفاصيل أخرى يجب استكمالها، وهذه التفاصيل
مرتبطة بدورها بمتغيرات إقليمية أخرى ويبدو فعل محلية
لبنانية أيضاً ومنها:

- هل سيصار إلى تطبيق القرارات الدولية 1559 و 1680
و 1701؟

- هل سيشهد الإعداد للبيان الوزاري مرحلة جديدة
ومتعثرة أيضاً في إطار تفاوض لبناني - لبناني، ولاسيما في ما
يتعلق بمسائل قانون الانتخاب وسلاح المقاومة والسلاح
الفلسطيني خارج الخيم؟

- ماذا يمكن أن تكون تداعيات أي تواصل أو توقف
للمفاوضات الإسرائيلية - السورية على الساحة اللبنانية؟

- هل سيهجم المجتمع الدولي الذي أبدى لبنانية مزارع شيعا
بضرورة انتفاها، بعد الانسحاب الإسرائيلي، إلى مهدة الأمم
للمتحدة؟ وهل سيتم هذا الانسحاب من دون التنسيق مع
سورية؟

- ماذا سيحل بوضع المسألة الفلسطينية، وكذلك مسألة
اللاجئين الفلسطينيين وتطورهما على الصعيد السياسي
والديمقراطي والاقتصادي؟

التفاوض الفلسطيني - الإسرائيلي

لعل هذا السار من التفاوض يشكل حالات متراكمة
ومتواصلة من الإحراج للحلي والإقليمي والدولي. فعلى
المستوى المحلي، يشكل التفاوض الفلسطيني - الفلسطيني
السلطة وبين حماس مشكلة بنوية مزدوجة بين من يصر على
حل سياسي متكامل ومن يسعى إلى حصر الأمر بنطاقه الأمني
فقط، وعلى المستوى الإقليمي، يمثل في اضطراب مصر استئناف
واستكمال المساعي التوفيقية، وإن لم تكن مفتوحة بكامل
وقائعها. وعلى المستوى الدولي، يرغب الرئيس الأميركي بآي
تقدم على صعيد وعده باللواتين، ولكنه غير قادر على تطبيق
ذلك.

أما الاتصاد الأوروبي فيحاول جاهداً أخترق هذا الجدار
المغلق وإن كان بشكل جزئي على الأقل، ولكنه لم ينجح في ذلك للغاية

الساعة، مع أنه حاضراً في خريطة الطريق، وفي المساعي المانحة
للسلطة الفلسطينية. وفي التعاطي مع إسرائيل، وفي إدخال
فلسطين ضمن الحوار الأورومتوسطي.

ويبدو أن التحيات التي تواجه هذا للتفاوض وتقف في
سبيل دبايته واستكماله عديدة وخطرة، ومنها:

- الموقف الإسرائيلي الذي لم يتوقف عن استخدام القوة
للسلحة ضد الشعب الفلسطيني حتى بعد قبول اتفاق التهدئة،
الأمم التي يدفع حركة حماس إلى الاستمرار في الرد والاستنفار.
- الموقف السياسي والشخصي المضيف لكل من رئيس

السلطة الفلسطينية ورئيس الوزراء الإسرائيلي معاً. وهذا
الموقف يعكس هشاشة في بنية التفاوض وفي ديناميته في أن معاً.
- عدم تمكن الإدارة الأميركية من تحقيق وعدها حول إنشاء
الدولتين في فلسطين وإصرارها، من ناحية أخرى، على أن حركة
حماس تشكل منظمة إرهابية لا يجوز التفاوض معها ولا

مهادنتها.

- تسابق المرشحين الأميركيين الجمهوري والديمقراطي
على استرضاء إسرائيل وتقديم التنازلات المسبقة والكبيرة لها.
وعلى الرغم من كل هذه التحذيرات، فإن ثمة افتقاراً أساسياً
لدى الجميع إلى التفاهل بقياس السبيل الأجدى لحل الصراع
الفلسطيني - الإسرائيلي. وأن على الجانب الفرنسي تحديد
مسؤولية تيسير هذا التفاوض وتعميره.

أي اتحاد متوسطي؟

مر الحوار الأورومتوسطي بمراحل كثيرة منذ منتصف
التسعينات، وأسفرت هذه المراحل من دروس مهمة يمكن أن
يشار إلى بعضها:

أ- تميز هذا اللزوم، منذ البدء، بمضمون حضاري - ثقافي
رائد، حاول أن يعتمد قيمياً أساسية تتعلق بحقوق الإنسان
والحفاظ على بيئته وشروط الحكم الصالح والتبادلية الإث
الثقافي والحضاري العام. وهو اليوم يدعو بإلحاح إلى الحفاظ
على هذه القيمة النوعية الرائدة. والإتحاد من أجل المتوسط يرمي
بالأساس إلى إلقاء هذا المتوسط بصفاته الشمالية والجنوبية
والشرقية أيضاً إلى اكتمال له التبادلية النوعية بكل وجوها
الاقتصادية والحضارية معاً حتى لا تشعر أية دولة من جنوب
المتوسط أو من شرقه أنها مستغلة وخاسرة.

ب- تترك الدول الأوروبية المتوسطية، ولاسيما فرنسا، أن
الولايات المتحدة تسعى دائماً إلى تقليص نفوذها الاقتصادي
والسياسي والاستراتيجي العام. ولذلك، تترك فرنسا بمزارة أن
هذا التفاوض تخلص فعلاً وربما غاب نهائياً من المغرب حتى
جيبوتي. ولذلك، فهي مدعوة إلى استعادة هذا الوجود
الأوروبي العام على طول الحوضين الجنوبي والشرقي
للمتوسط. وهذا الوجود لا يقتصر فقط على الوجه الاقتصادي
ولمّا يجب أن يعمل الوجود الأخرى أثة الذكر أيضاً.

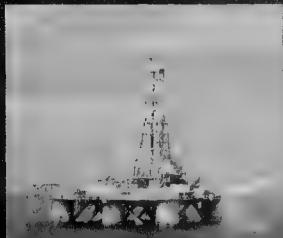
ج- ولكن الولايات المتحدة القادرة على متفلسة وربما
محاصرة هذا الوجود الأوروبي مشغولة مؤقتاً بتهمة
الانتخابية الرائدة. وقد تبقى مشغولة مستقبلاً بإزالة تلك التبعات
العسكرية والاقتصادية التي منيت بها خلال السبعينات الغربية
للمناصية. وهذا الواقع الراهن قد يعطي أوروبا فرصة ثانية
للاهتمام بهذه اللغات التفاوضية التي اشتدت فيها، وذلك في
سبيل تفعيل "الاتحاد من أجل المتوسط"، وإن لم تستغل أوروبا
هذه الفرصة فإن "الاتحاد من أجل المتوسط" يبقى مشروعاً هذا
تعوزه جدية التحقيق وإمكانية التطبيق. ■



ثلاثون عاماً من الإنجاز...

...والتميز في مجال التطوير العقاري، والاستثمار المالي والصناعات الغذائية، والنفط والغاز والضيافة العالمية المستوى.

لثلاثون عاماً من الرفاهية، تؤازرها الرؤية الثابتة ويوطدها النجاح المتواصل لدى MBI International. من الضيافة الراقية في فنادق ومنتجات JW، بعقاراتها الفخمة ومجتمعاتها السكنية العريقة (جداول إترناشونال)، إلى الاستثمارات في صناعة النفط والغاز (Continentoil)، والخبرة العميقة في مجال المواد الغذائية (مجموعة أجواء للصناعات الغذائية)، والاستثمارات المالية، أصبحت MBI International اليوم عنوان الامتياز على جميع الأصعدة، في كل من أوروبا والشرق الأوسط والولايات المتحدة الأمريكية.



MBI
INTERNATIONAL
& Partners

وزير المالية السوري: تفعيل مؤسسات الدولة لا يعني تراجع الإصلاح

حاوره: مروان النمر



تتحدى الحكومة السورية على مواجهة ظاهرة التضخم العالية من خلال سلسلة إجراءات تقوم بها وزارة المالية، منها: تفعيل دور مؤسسات الدولة وإعادة النظر في السياسة الضريبية، إضافة إلى محاولة ضبط القروض الاستهلاكية، كما تعمل الوزارة على تثبيت سعر صرف الليرة السورية مقابل الدولار والعملات الأخرى؛ بحسب وزير المالية السوري، د. محمد الحسين، الذي تلقته "الاقتصاد والأعمال".

على هامش اجتماعات البنك الإسلامي للتنمية في جدة.

ويعتبر الحسين أن النفقات والأعباء التي يتحملها الاقتصاد السوري جراء نزوح نحو مليون ونصف مليون عراقي إلى سورية كبيرة جداً، لافتاً إلى أن نحو 55 في المئة من الحاجات النفطية للبلاد يتم استيرادها.

■ في ظل التطورات والتغيرات المتسارعة التي حصلت مؤخراً على مستوى المنطقة وسورية خصوصاً ما يتعلق بارتفاع معدلات التضخم المتمثلة بشكل أساسي بارتفاع أسعار المواد الغذائية، ما هي السياسة الائتية والستراتيجية التي تضعونها لمواجهة هذا الموضوع؟

■ النفطية كلها تعاني من ارتفاع أسعار المواد الغذائية التي هي ظاهرة عالمية، ولا شك أن مسألة ارتفاع أسعار النفط تشكل عاملاً رئيسياً في هذه الارتفاعات. نحن في سورية لدينا، إضافة إلى أسباب ارتفاع الأسعار الائتية من وراء الحدود، أسباباً داخلية كموضوع الجفاف وإنخفاض مردود الحاصلات الزراعية، أضف إلى وجود إخواننا العراقيين وهم نحو مليون ونصف مليون عراقي حالياً في سورية، ناهيك عن قرار اتخذته الحكومة السورية مؤخراً برفع أسعار المشتقات النفطية وبالذات مادة المازوت. كل هذه الأسباب أدت إلى ارتفاع معدلات الأسعار في بلدنا، ما أدى إلى ارتفاع أسعار المعيشة لدى المواطن السوري.

والحكومة السورية تحاول ومن خلال إجراءات عدة ضبط نتائج هذا الارتفاع في معدلات التضخم ومعدلات الأسعار في حياة المواطنين السوريين. وقد قمنا مؤخراً بزيادة في الرواتب، وتقوم الآن بتوسيع دور مؤسسات الدولة، إضافة إلى توفير السلع

والواد بأسعار مقبولة للمواطنين السوريين، أي أننا نعطي خياراً آخر عن طريق التعاوينات وهو ما أسميناه "أدوات الحكومة" التي قمنا لها مزيداً من التمويل والمرونة لتعوض كثيراً من السلع التي يحتاجها المواطن في الأسواق السورية. وفي الوقت نفسه، بدأنا باستخدام أدوات السياسة النقدية وأدوات السياسة المالية في مكافحة التضخم عبر إعادة النظر في الضرائب والرسوم ومعدلات الفائدة. وكل هذه الأمور في الحقيقة هي محط اهتمام من قبل الحكومة السورية سعياً منها إلى ضبط المستوى العام للأسعار.

■ ما هي أبرز الأخطار التي تترتب بالسياسة النقدية؟
■ الخطأ النقدية السورية و"مصرف سوريا المركزي" شهدا خلال الفترة الماضية إجراءات عدة في ما يخص أسعار الفائدة تصديداً. وفي الوقت نفسه محاولة ضبط القروض لاستئام القروض الإستهلاكية والقروض التي يمكن أن تشكل سيولة إضافية بين أيدي الناس، وبالتالي تؤدي إلى ارتفاع الأسعار. وقد تم وبالتصديق مع وزارة المالية اتخاذ بعض الإجراءات التي تهدف من القروض لغايات غير إنتاجية، أي لغايات إستهلاكية، أو مضاربات، أو ما شابه... وهناك إجراءات أخرى نقوم بجراستها سواء في وزارة المالية أو في البنك المركزي سنعلن عنها قريباً.

■ تعويم العملة غير مطروح حالياً ■

■ في ما يتعلق بالعملة، هل أن موضوع تعويم العملة السورية أمر مطروح على بساط البحث؟

■ نحن لا نسمي إلى فكرة تعويم الليرة السورية حالياً. ما قمنا به أننا ببطناً الليرة السورية بوحدة حقوق السحب الخاصة خلال

والطاقة ومشتقات النفط، إضافة إلى قضايا أخرى كالانحباس الحراري والوقود الحيوي، مما أثر على المحاصيل الزراعية، وقد قمنا مؤخراً برفع أسعار المحاصيل لتشجيع المزارعين على المزيد من الإنتاج، حيث رفعنا أسعار القمح وقدمنا تسهيلات مالية إضافية للمزارعين للمزيد من الإنتاج الزراعي، فسورية تتميز بأنها بلد مكتفٍ زراعيًا وغذائيًا، وهذا مبدأ نحن ننسب به.

إلى ذلك، كان لدينا مؤخرًا مؤتمر مهم للمصنعين السوريين حيث استمعنا إلى مشاكل الصناعة في ضوء ارتفاع الأسعار العالمية وتأثير القطاع الصناعي بهذه الأسعار، وفي هذا الشأن فإن الحكومة مقبلة على مجموعة من الإجراءات التي تبقي الصناعة السورية في حالة تنافس وتطور خاصة بعد تحرير التجارة العربية ودخول منظمة التجارة الحرة العربية الكبرى وإضافة تحرير التجارة الثنائية التي وقعها سورية.

■ اللاجئين العراقيون ■

■ يعتبر البعض أن وجود نحو مليون ونصف مليون لاجئ عراقي في سورية أنعشش الدورة الاقتصادية من خلال الاستثمارات وشراء المنازل... هل في هذه المرحلة بالذات أصبح الموضوع عبئًا على سورية؟

■ أنا أؤكد أننا استوعبنا الأشعانا العراقيين لأنهم أشقانا واستضفناهم في بيوتنا ومعنا في كل الأحياء والمدن السورية. أما الكلام عن آثار إيجابية لوجود الأخوة العراقيين لدينا، فالأثر الإيجابي الواضح أننا وفرنا لهم ملاذًا آمنًا. لكن من الناحية المالية وتأثير هذا الأمر على اقتصادنا، استطيع التأكيد أن التكاليف والتفقات التي يتحملها الاقتصاد السوري جراء وجود أشقائنا أكبر بكثير من أي أموال أتوا بها، لأن معظم الذين أتوا إلى سورية هم من الفقراء، في حين أن الأغنياء وجدوا مكانًا آخر للهجرة. فالاقتصاد السوري لم يستفد من السهولة التي لديهم كما يشاع، بل بالعكس، فهم اليوم يترسون في مدارسنا الحكومية ويستفيدون من مستشفياتنا ويستخدمون خدماتنا ويشركوننا في كل شيء، لذلك أؤكد أن نفقاتهم الأولية التي قضا بدراستها، تبين أن كل نفقة سورية على العراقيين التواجدين لديها لا يقل عن 2 مليار دولار في السنة، فالإنفاق الذي يتلقونه من دعم للمشتقات النفطية من كبرياء وطاقة وغيرها، يقدّر وحده بنحو مليار دولار. أما بالنسبة لبقولتهم أنهم أسهموا في ارتفاع أسعار المنازل، فالواقع أن هذه الظاهرة موجودة في كل من لبنان والأردن وكل دول المنطقة وليس فقط في سورية. والحقيقة أن ارتفاع الأسعار عالمي، كما لا نستبعد أن يكون الذي أسهم في ارتفاع الأسعار في سورية بعض الشركات العقارية التي أتت واشترت أراضي وشاركت في مشاريع عقارية، ما أدى إلى رفع الإيجارات، وبالتالي الارتفاع السريع ليس مرتفعًا كثيرًا لهذه الظاهرة لأن هناك سوريين كثيرين لا يمتلكون منازل.

■ هل كان لقرار رفع رواتب القطاع العام من انعكاس مشابه على القطاع الخاص؟

سورية تنفق ملياري دولار سنويًا على اللاجئين العراقيين

سورية تستورد 55 في المئة من احتياجاتها النفطية

العام الماضي، وتقريبًا فبقتا سعر صرف الليرة السورية إزاء الدولار وإزاء العملات الأخرى، التي هي في إطار الاندفاع. ووحدة حقوق السحب الخاصة. وبالعكس فالليرة السورية مؤخرًا تسجل ارتفاعًا مقابل الدولار، لذلك نحن نعمل الآن على تثبيت هذا السعر بحيث أن أي ارتفاع في قيمة الليرة السورية سيكون من منغصات وتنازع. ■ ما هي أبرز الآليات التي يمكن اعتمادها لتثبيت سعر الليرة؟

■ في الحقيقة أصبح لدينا الآن خبرة في سورية بعد أن بدأنا نحن بتسعير الليرة السورية، بينما كانت هذه الليرة تُسعر وفق أسعار دول الجوار، حتى أنه كان لدينا مصطلح في الأدبيات النقدية يقول بأن سعر الليرة السورية هو سعر الدول المجاورة. اليوم تم إلغاء هذا السعر أو هذه الآلية التي كانت متبعة، ويقوم البنك المركزي يوميًا بإصدار سعر صرف الليرة السورية.

أصبح لدينا وضوح حول القيمة الحقيقية لليرة السورية مقابل الدولار أو اليورو. القرار السياسي هو يربطها مع سلة الاندفاع، وما نفعه الآن هو تثبيت سعر صرف الليرة السورية. فالدولار يساوي حاليًا نحو 46 ليرة سورية، والآن نستطيع أن نأخذ مثل هذا القرار وذلك نتيجة التجربة والضغط الذين مررنا بهما خصوصًا في السنوات الأخيرة، حيث أصبح بإمكاننا أن نقوم بما قام به لبنان. فالدولار يساوي 1507 ليرات لبنانية وهو مثبت. فكل هذه الإجراءات وغيرها تقوم الحكومة السورية بتبنيها في إطار إصلاح شامل للاقتصاد السوري وخاصة القطاع المالي.

■ نعرف أنكم شهدت مرحلة إصلاحات مهمة جدًا كما سبق وتعلمتم سابقًا أنها مسألة إنفتاح لأخصخصة اليوم، تعودون للحديث عن التعاونيات والدعم، كيف تعملون على هذا التوازن بين المواطنين والاقتصاد؟

■ هذا ما يميز مشروع الإصلاح في سورية. فنحن لا نريد أن نقوم بإصلاح يؤدي إلى نتائج وأثار سلبية على المواطن السوري، لذلك كما هو ملاحظ على عمليات الإصلاح لدينا تأتي ضمن إطار تدريجي وأسس محددة. كما نأخذ دائمًا في الاعتبار أن أي قرار يلحق ضررًا بحياة الناس نقوم بإيجاد البديل له، إذ نأول دومًا أن نعوض على الناس، فهذه هي رؤيتنا وفلسفتنا في الإصلاح. لذلك وبغاية اليوم، فإن تعميل دور المؤسسات العامة والجمعيات التي تعرض سلعا استهلاكية هو في الحقيقة ليس ترجاعا عن مشروع الإصلاح. وقد كانت السمة الغالبة في الاقتصاد السوري سابقا أننا كنا نعتمد على شبكة توزيع حكومية موجودة، واليوم نقول أن القطاع الخاص يعمل بكامل واهته، ولكن خلال هذه الفترة الانتقالية نحتاج إلى دور ما لهذه المؤسسات الحكومية لتأهولة ضبط ارتفاع الأسعار.

■ هل هناك من إجراءات أخرى تم اتخاذها في هذا الصدد؟ وهل يمكن اعتبار الإجراءات التي ذكرتها أنية؟

■ لا شك أننا اتخذنا إجراءات أخرى خلال الفترة الأخيرة خصوصًا في موضوع الزراعة ودعم الإنتاج الزراعي وتشجيع الفلاحين على الزراعة. والحقيقة أن تكاليف الإنتاج الزراعي ارتفعت مؤخرًا بسبب ارتفاع الأسعار العالمية للأسمدة

ننكر يادخال ضريبة القيمة المضافة

العام المقبل

■ نأمل أن تعود العلاقات مع لبنان لأن في ذلك مصلحة مشتركة للبنيين

الإيرادات الضريبية ارتفعت إلى 6 مليارات دولار

مدن صناعية وتبسيط الإجراءات البيروقراطية. هذا كله أسهم في رفع الاستثمارات في سورية بشكل جيد ما سينعكس إيجاباً على الاقتصاد السوري وعلى الخزينة، إذ تتوقع أن تكون هناك موارد إضافية على الخزينة من جراء ذلك، كما نتحول في ذلك على قطاع السياحة في موضوع وفد الخزينة ببعض الموارد عن طريق تشجيع السياحة والجذب السياحي، وقد تزايد عدد السياح إلى سورية خلال السنوات الأخيرة والأرقام تبدو جيدة لهذا الصنف، فالحكومة السورية تعمل بكل جدية في هذا المجال.

هذه الإجراءات، إضافة إلى القطاعات الحكومية والقطاعات الاقتصادية التي تملكها الدولة، كقطاع الاتصالات وغيره، تطورت مساهمتها بشكل كبير في موضوع الموارد، فالقاعدة العامة للاتصالات أصبحت تزود الخزينة السورية بمبالغ جيدة جداً ونحن نولي هذا القطاع اهتماماً كبيراً لأنه أصبح يشكل مورداً أساسياً.

■ هل تتوقعون هذه السنة إقبالاً على السياحة؟
الخليجيين بشكل عام والسعوديين بشكل خاص؟
□ أرقام وزارة السياحة السورية تشير إلى زيادة في عدد السياح العرب والخليجيين بشكل خاص، والعملية مستمرة وهناك تزايد سنوي في عدد السياح إلى سورية، فنحن لا نريد أن نقول بأن جسيمة معينة من السياح زادت ولكن المؤشرات تدل أن هناك زيادة إقليمية في عدد السياح من عرب وأجانب.

العلاقات مع لبنان

■ نعلم أن العمالة السورية كانت مهمة جداً للبنان، ومهمة سورية من حيث التحويلات المالية، بعد عودة عدد كبير من العمال إلى بلدهم، هل شعرتم بتأثير هذا الموضوع على التقلبات النقدية؟

□ في الحقيقة لم نشعر بشكل واضح أن هناك أثراً سلبياً على التقلبات النقدية لسورية، والمعلوم أن العمالة السورية التي كانت تعمل في لبنان وما زالت هي عمالة فريدة، أي عمال عاديون في قطاع البناء والتمهية وغيرها. صحيح أنهم كانوا يحولون أموالهم إلى بلدهم في سورية ويستفيدون من كمالات، وهذا أمر جيد، ولكن حتى اليوم لم نلتمس أثراً واضحاً وكبيراً على موضوع تحويلات العمال السوريين في لبنان. قد تكون للأوضاع السياسية التي كانت موجودة في لبنان وترك العمال السوريين وما نجم عنه من واقع جديد، انعكس عليهم، أما على الخزينة فلم يظهر بشكل واضح أو مباشر، ونحن في هذا الإطار نأمل أن تعود العلاقات مع لبنان ويستعيد العامل السوري لأن هنالك فائدة كبيرة للاقتصاد اللبناني بوجود العمالة السورية، فالمصلحة مشتركة.

■ هل ستكون هناك انعكاسات استثمارية لجولة الرئيس بشار الأسد الأخيرة على دولتي الإمارات العربية المتحدة والكويت وغيرها؟
□ قطعاً، عندما يقوم رئيس الجمهورية بزيارات إلى دول تطرح قضايا اقتصادية إضافية إلى القضايا السياسية، والمعروف أن علاقات سورية مع الدول العربية كانت دائماً علاقات اقتصادية وتجارية قوية. وطبعاً ستكون لزيارة الرئيس الأسد انعكاسات إيجابية على تطور العلاقات الاقتصادية في المجال التجاري أو الاستثماري مع الدول التي سيزورها. ■

□ بحسب القانون السوري، لا يحق لنا أن نتخذ قراراً برفع رواتب القطاع الخاص، لكننا طلبنا من القطاع الخاص أن يرفع الحد الأدنى للأجور وهذا حقنا، حيث صدر قرار يوجب على القطاع الخاص رفع الرواتب بالنسبة لثالثها التي حصلت في القطاع العام أي نحو 25 في المئة.

تراجع إيرادات النفط

■ ماذا عن الإيرادات النفطية السورية؟
□ الإيرادات النفطية كانت تساهم بنسبة كبيرة في موارد الموازنة عندما كان إنتاج سورية من النفط يصل إلى 600 ألف برميل يومياً. أما اليوم فإن إنتاجها أقل بكثير، وهو ما بين 370 و380 ألف برميل فقط، وجزء كبير منه نستهلكه في مصافيها والجزء الآخر تصدره إلى الأسواق العالمية. لذا تراجع إيرادات النفط بتراجع الإنتاج، وأصبح ارتفاع أسعار النفط بالنسبة إلينا يشكل عبئاً وليس ميزة، إذ نقوم باستيراد مشتقات نفطية أكثر مما نقوم بتصديرها، فسورية اليوم تستورد نحو 55 في المئة من حاجاتها من المشتقات النفطية من الأسواق العالمية بالأسعار العالمية، ومن هنا جاءت المشكلة التي نطلق عليها "الميزان النفطي" بين الصادرات والمستوردات النفطية، والسؤال في هذه الحالة هو في كيفية التعويض.

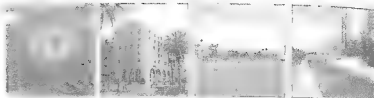
الحكومة السورية ووزارة المالية بشكل خاص تتحملان عبئاً كبيراً في هذا المجال، وقد قمنا بإصلاح كبير في الإدارة الضريبية كما تعلمون وأسهم ذلك في تعويض جيد عن الإيرادات التي خسرتها من جراء انخفاض إنتاج النفط، وعلى سبيل المثال، فقد بلغت الإيرادات الضريبية في سورية في العام 2007 نحو 6,2 مليارات دولار بينما كانت في العام 2000 نحو 3,5 مليارات.

■ هل هناك من استكشافات نفطية جديدة؟
□ الحقيقة أن سورية وقعت اتفاقيات مع عدد من الشركات العالمية ما نحن إلا استكشافات النفطية، وقد ظهرت بعض النتائج الإيجابية حتى الآن. فبالنسبة للغاز، تم استكشاف مساحات جيدة نأمل أن تغني إحتياجات سورية من الغاز. أما في ما يخص النفط، فهناك أيضاً بعض الآمال أن تكون بمستويات جيدة إذ أن هناك مؤشرات إيجابية في بعض المواقع.

مركز جذب للاستثمارات العربية

■ هل السياسة الضريبية التي تتبعونها يمكن اعتبارها نوعاً ما أنها تتطاول كافة المواطنين، وما معناها، هل هناك تشريع للضريبة؟

□ بالتأكيد العبد موزع، هناك ضرائب مباشرة وضرائب غير مباشرة ورسوم أخرى بمعاية ضرائب غير مباشرة، فنحن قانونون كإدارة ضريبية أن نفكر بشكل جدي بإدخال ضريبة القيمة المضافة ونعمل ونخضع ما يلزم لإدخالها في العام 2009. فهذا جانب من جوانب تعويض الموازنة عن الموارد الضائعة، والجانب الثاني هو موضوع الاستثمار، فسورية استطاعت خلال السنوات الأخيرة أن تستقطب استثمارات جيدة من خلال استقطاب كبرى الشركات الاستثمارية العربية التي بدأت العمل فيها، والسبب أننا وفّرنا بيئة إيجابية من حيث تطوير النظام المصرفي والائتمان وتطوير قطاع التأمين والإدارة الضريبية والعمل الجماعي وإيجاد



موقع مثالي...

مدينة تقع على بعد خمس وعشرين دقيقة من مطار دبي الدولي.. مدينة خالية من زحام اسر واشتواك.. شواطئ رائعة بيضاء وواجهات بحرية بطول ست عشرين كيلومترًا.. محاطة بالبين وعشرين مليون مزارع من المصاحبات السكنية والفنانية.. مدارس.. فنادق.. وملاعبات رياضية وترفيهية.. تمتازها قنوات عالية.. شتات خادمة مكملة.. حافلات عامة.. طبيعة خالية على مدى السطح.. جمال لكاذ.. هي إصر تخطيط فني يحترم البيئة ويحافظ على الطلاقة.. حقة في تصميم وإقامة مركبة على معيار سوايدر استرشيونال وذوابعها من صناعه المصن.. تلك الأجيب وثقة في المنة.. امتيازات المنطقة الحرة.. أضف إلى ذلك الدخ المرحي وحظ الشركات والمؤسسات معقم من الضرائب والرسوم على متو ثلاث سنة. 11

عمر القويص - مبدع

الزوراء



Al Zorah

مطويء العمر

solidere مبدع

www.alzorah.ae

مطويء العمر



د. سعد البراك: "زين" تفتح جبهة التوسع الثانية

بيروت - إياذ ديراني

"الحصول على رخصة تشغيل في العراق والسعودية كانت مسألة حياة أو موت بالنسبة لمستقبل أعمالنا". بهذه المقاربة القاطعة يحلل الرئيس التنفيذي لمجموعة زين د. سعد البراك واقع الأعمال والتحديات التي يجب مواجهتها والفرص التي يمكن اقتناصها في سوق الاتصالات النشطة العربية والعالمية. هذه الفلسفة للأعمال في قطاع الاتصالات النشطة ليست جديدة في "زين"، فهي تعود إلى مراحل التطور الأولى التي شهدتها الشركة خلال السنوات الأخيرة. شراء "سنتل"

الأفريقية العام 2005، خضع للفلسفة ذاتها، وكذلك الدخول إلى السوق العراقية. قد تكون الشجاعة هي الصفة التي تميز قرارات هذه المجموعة التي يعود تأسيسها إلى العام 1983، لكن الشجاعة وحدها لا تكفي لتحول شركة حكومية بسيطة في قطاع الاتصالات الكويتية إلى مجموعة منافسة في قطاع الاتصالات الدولية، إنه ربما الطموح المستند إلى الدقة والانضباط والتنظيم.

مصرية في تاريخ قطاع الاتصالات في الشرق الأوسط والعالم، وخطة أساسية في تحقيق هدف "زين" باحتلال مقعد بين "العشرة الكبار" بحلول 2011.

وعملياً استمرت "زين" خلال الفترة الماضية بتتبع خططها على كل الجبهات التي تبدأ بتنفيذ عمليات توسع وتأمين السيولة والتخطيط للخطوات المقبلة. وفي حين كانت بعض الشركات العربية تفضل الشراكات على الاستحواذ لتحقيق التوسع، كانت "زين" تتخذ سياسة شراء حصص في شركات اتصالات تعمل في أسواق غير مشبعة، خصوصاً في أفريقيا. والسنة 2008 بالنسبة للمجموعة كانت مميزة لسببين، أولاً تمكنت من استكمال توسعها في السوق العراقية من خلال الاستحواذ على شركة "عراقنا" مناصبتها منذ ديسمبر 2003، تاريخ ربح الرخصة في العراق من خلال "أم تي سي" -أثير سابقاً، ثانياً، قررت الشركة زيادة رأس مالها بنسبة 75 في المئة من خلال اكتتاب خاص بقيمة 1,2 مليار دينار كويتي، أي ما يعادل نحو 4,4 مليارات دولار. ووصف بنك الكويت الوطني الاكتتاب بـ "أكبر لزيادة رأس مال شركة في تاريخ الكويت". وبالالتزام مع صفقة العراقي والاكتتاب كانت "زين" تسجل اختراقاً جديداً في الساحل الغربي لأفريقيا من خلال الاستحواذ على 75 في المئة من شركة "ويست تر" الغانية لقاء 120 مليون دولار.

والعالم، ثانياً، رفض الدخول إلى الأسواق الأوروبية التقليدية التي ترتفع فيها معدلات الاستخدام؛ ثالثاً، تعمل الشركة حالياً على فتح "جبهة التوسع الثانية"، كما يسميها د. البراك، وتتضمن أسواق إيران، باكستان والهند ورايماً، بدأت الشركة بتنفيذ سياسة غير مسبوقه عالمياً تمثلت بخفض الأسعار وتنويع الخدمات ودمج الشبكات، وهذا ما ترجمته "الشبكة الواحدة" في كل من أفريقيا والشرق الأوسط. في أفريقيا فتحت "زين" الحدود بين شبكاتهما العاملة في 12 بلداً متيحة المجال أمام المشتركين لـ "الإحساس" في مالو أنهم في بلد واحد. فقد تحولت المكالمات الدولية لتصبح محلية، وغابت التعريفات المرتفعة وسائر العوائق أمام حركة الاتصالات بين البلدان ضمن شبكة "زين". الأمر عيّه طبقته "زين" في 4 بلدان عربية هي البحرين، العراق، الأردن والسودان، وريماً قريباً تنضم السعودية إلى الشبكة الواحدة مع الإغلاق القريب لخدمات "زين" هناك. ويصف د. البراك خطوة إطلاق الشبكة الواحدة بأنها لحظة

عالمية، لا يمكن لشركة تعلن أن هدفها احتلال مركز بين أول 10 شركات اتصالات عالمية بحلول العام 2011 سوى أن تضي مسرعة في تنفيذ خطتها وبأقل أخطاء ممكنة. لذلك ربما تستند "زين" إلى دراسات مكثفة واستشارات دولية وتقارير طويلة تحلل كل معطيات أي سوق قبل دخولها. ففي صفحاتها يتخطى حجمها مليارات الدولارات لا يمكن ترك أي شيء للصدفة، كما أنه لا مكان للقرارات المغوية. ولو كانت الشركة تتخذ خطتها بسرية لا يمكن التحايل قليلاً وإجراء بعض التخفيريات في الأهداف، لكن "زين" تنشر تفاصيل خططها وتوقعاتها وتوقعاتها علناً. ويقول د. البراك، "تتوقع أن تحقق الشركة عائدات في السنة الحالية تناهز الـ 3 مليارات دولار، ونحو 10,5 مليارات العام 2009، وتصل إلى 13,5 ملياراً العام 2012. وعن توقعاته لعدد العملاء يقول: "ستتخطى في السنة الحالية سقف الـ 60 مليون مشترك، ليقترب إلى 130 مليوناً العام 2012". هذه هي الأهداف، ومن لا يفتن بإمكانية التنفيذ فليتنظر ليهده.

لكن على ماذا يتكلد د. البراك ل طرح هذه التوقعات، ومن ثم البدء عليها قبل تحقيقها من خلال الخطط؟ يمكن تلخيص معالم الفكر الاستثماري الذي يقود أعمال "زين" من خلال رصد مشاريعها على 4 محاور: أولاً، الدخول المبكر إلى الأسواق النامية كإفريقيا مثلاً والتركيز على الأسواق غير المشبعة في المنطقة

عدد مشتركينا
سيقتضي 60 مليوناً
نهاية السنة

الدولية التي تملك وتدير الآن 15 رخصة في أفريقيا.

■ ما هو تقييمكم لعمليات التمويل التي أجرتها زين خلال الفترة الماضية على مستويين: الثقة التي تتمتعون بها، وجاذبية قطاع الاتصالات بالنسبة للجهات الدولية؟

□ لقد نفذت مجموعة "زين" خلال توسيعها سياسات اقتراض خيلاء، خصوصاً أن معدلات الاقتراض الحالية لدى المجموعة ضمن المعدل الطبيعي والعالمي، وهذا يعود لهذه السياسة الحكيمة التي تتفهمها "زين" في تمويل عملياتها التوسعية، وهي اكتسبت بذلك ثقة البنوك والمؤسسات المصرفية وثقة المستثمرين وحمله الأسهم، فقد اعتمدت "زين" على مبدأ التنوع في عمليات اقتراضها ما بين التقليدي والإسلامي (المراجعة).

■ بالنسبة إليكم، ما هي موصفات خدمات الاتصالات النقلة التي تملكه قدرة رفع الربحية في المرحلة المقبلة؟

□ نحن الآن في عصر تكنولوجيا المعلومات، وشركات الاتصالات عرفت أنها دخلت في تحدي تكنولوجيا نقل المعلومات والبيانات (Data). خدمات نقل الاتصالات الصيرورية لم تعد الخدمات الوحيدة التي تعمل الشبكات على تأمينها، فخدمات نقل المعلومات باتت مهمة وعلية للغاية، ونشط وسلوك الحياة والسرعة والإيقاع وتسير عليه أبرز هذه الثورة من التقنيات، ولذلك باتت الحملات الترويجية لجذب العملاء تنصب في هذا الاتجاه.

خدمة العملاء أولاً

■ ما هي الملامح الرئيسية لخطه عملكم للفترة المقبلة؟

□ "زين" مجموعة ناشطة وهي تحتل المركز القياسي في قطاع الاتصالات منذ العام 1983 مع أكثر من 24 سنة خبرة في هذا المجال. بدأنا كشركة عاملة في بلد واحد في العام 1983 ولكننا نمونا وانتشرنا في 22 دولة، وكنا أول شركة تقدم ستراتيجية واضحة وهي 3×3×3 التوسعية، ويبدو أن الاستراتيجية قد أصبحت مثلاً يحتذى به للشركات الأخرى على صعيد النمو والتقدم في قطاع الاتصالات. هذه الاستراتيجية أدت إلى نجاح "زين"

في أسواق منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا والعالم. نحن الآن نفعدنا واحداً من أكبر مشاريعنا، بهدف إفادة المشتركين إفادة كبيرة، وهو مشروع الشبكة الواحدة في أفريقيا، الذي يخدم أكثر من نصف سكان قارة أفريقيا في 12 دولة، وهو ما يضيف

فرص السوق الصينية

لا تتناسب مع منهجيتنا

تقود فيها السوق 3 أو 4 شركات اتصالات في كل البلدان العربية؟

□ ما نتحدث عنه نتركه لظروف السوق ومنهجية عمل هذه الشركات. وما ستفرزه السوق في المرحلة المقبلة لأنه سيكون في صالح قطاع الاتصالات النقلة للفترة، وعلى الشركات أن تعرف ذلك جيداً. ورغم أن البلدان العربية قد خلطت خطوات جدية في عملية تحرير الاتصالات إلا أنها ما زالت تحتاج إلى جهود إضافية أخرى. والملاحظ أن المساس تأخذنا وتغني علينا في قراراتنا، وتتقلب على العقائدية في كثير من الأحيان. وهناك من يتعامل بأسلوب غير منطقي وعلمي مع صناعة الاتصالات، مما قد يؤثر عليها. وأرى أنه من الأولى أن يكون التعامل مع الجوانب الاقتصادية من خلال الإحترام الكامل للصالح العام.

أفريقيا وشرق أوروبا الأكثر نمواً

■ أي من الأسواق العالمية يراكم هي الأكثر جذباً في المرحلة الحالية لاستثمارات قطاع الاتصالات العربي؟

□ دعني أوضح أمراً، لقد حقق معدل اختراق واستخدام الهاتف النقال في الأسواق العالمية تقدماً كبيراً مقارنة بمرحلة بداية اللفية الجديدة، ومنها أسواق المنطقة العربية. ولكن، باتت هناك أسواق محدنة لم تشهد النسب نفسها في معدل الاختراق أو الاستخدام. من هذه الأسواق أسواق شرق أوروبا، والسوق الأفريقية. ولا تتعدى نسب استخدام الهاتف النقال في أفريقيا الآن 18 في المئة، وهي تملك أعلى نسب نمو على الإطلاق في هذه الصناعة في العالم، ولذلك فقد رصت مجموعة "زين" هذه المؤشرات وكانت من أولى الشركات العربية التي اقتضت الفرص الاستثمارية في هذه الصناعة وذلك عندما استحوطت على شركة "سلتل"

مشروع الشبكة الواحدة في أفريقيا

وفي الشرق الأوسط، نموذج مشاريع

زين المستقبلية

للمزيد من الإضاءة على تطورات الحاصلة في "زين"، سالت "الاقتصاد والأعمال"، سعد البراك عن مجموعة قضايا تتضمن مستقبل قطاع الاتصالات العربي، الأسواق الجاذبة للاستثمار وغيرها. وكان هذا الحوار:

■ كيف تقرأون حركة الاندماجات

والاستحواذات في قطاع الاتصالات العربية؟ ويرايكم كيف ستؤثر هذه التطورات على تنمية قطاع الاتصالات العربية، تنوع مصادر دخل الشركات، وتحديات إدارة شركات عملاقة تمتد على أكثر من قارة؟

□ قطاع الاتصالات النقلة في المنطقة العربية شهد طفرة كبيرة في السنوات الأربع الماضية، سواء على مستوى نوعية الخدمات أو على مستوى تحرير الأسواق. وهذا في حد ذاته شكل منعطف مهم للاستثمارات للفترة، لكن التي استغادت بدورها من هذه الطفرة، لكن للتنبؤ لسوق الاتصالات النقلة في المنطقة العربية سيجد أن حركة الاندماجات لم تبدأ بعد، ولم تشهد المنطقة أي حركة اندماج نستطيع أن نسميها بعينها. ما أرى يحدث في الأروام الخمسة الماضية كان يصب تحت مسمى حركات الاستحواذ، وكانت تتم على شركات قائمة. ومجموعة "زين" من أولى الشركات التي نفذت عمليات الاستحواذ في توسعاتها الاستثمارية، استطاعت أن تنتشر في 7 بلدان عربية، لم تبعثها بعمليات استحوذ أخرى في قارة أفريقيامكنها من التواجد في 15 دولة أفريقية.

وفي المقابل، كانت هناك شركات عربية أخرى فعلت أي أهمية التوسع في أسواق المنطقة وبدأت تخلق طريقها لتفنيذ خططها، ومن هنا بدأت تظهر ولأول مرة في تاريخ قطاع الاتصالات في المنطقة العربية شركات إقليمية عربية كبرى.

ومع الانتشار الكبير لهذه الشركات العربية، وتقلص فرص التوسع عبر رخص جديدة، وحاجة هذه الشركات إلى متابعة نسب النمو في إيراداتها وأرباحها، فإنها ستكون مجبرة على البحث عن قنوات أخرى تواصل من خلالها تعظيم حجم إيراداتها وأرباحها. ومن هنا تشير التوقعات إلى أن سيناريو الاندماجات ربما سيكون السمة الغالبة لقطاع الاتصالات النقلة في المنطقة العربية للفترة المقبلة.

■ هل تعتقدون أن سوق الاتصالات العربية ستشهد تقلصاً في عدد الشركات العاملة في القطاع مع الارتفاع الكبير للمنافسة وتشتت الأسواق وتحريرها؟ وهل يمكن تحديداً أن نصل إلى مرحلة



الصينية لأسباب خاصة أم تتعلق بالسوق، وسواء كانت الأسباب خاصة أم موضوعية، ما هي وكيف ستتغلبون عليها؟

□ السوق الصينية سوق كبيرة جداً، ويكفي أنها تمثل خمس سكان العالم، ولكن الفرص الاستثمارية هناك لا تتوافق مع منهجية ومنظومة عمل مجموعة "زين" للمرحلة المقبلة. ولذلك فنحن لا نفكر في هذا الأمر الآن. وحالياً، تصب المجموعة تركيزها على فرص استثمارية أخرى تتوافق مع منهجية عملها واستراتيجيتها التوسعية. ■

تنوع عمليات الاقتراض بين التقليدي والإسلامي

التحديّات والفرص في تلك السوق وتأمّل الاستمرار في بورنا كمحفّز رئيسي لتطوير قطاع الاتصالات النّقالة. وعلى صعيد عدد العملاء لشركات المجموعة المنتشرة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا فقد نتخطى الـ 60 مليوناً في نهاية السنة الحالية.

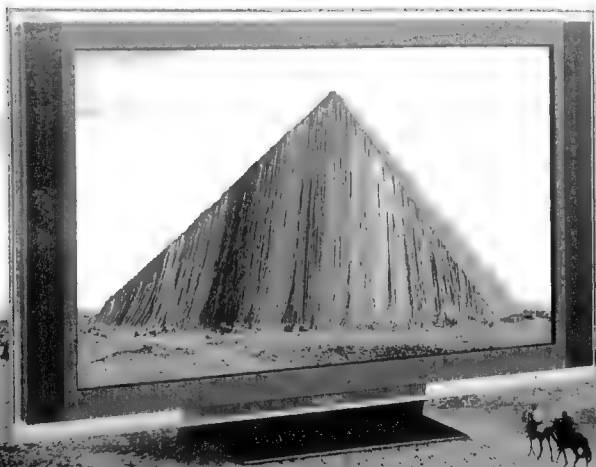
■ هل أنتم عاجزون عن دخول السوق

القيمة إلى حاجات العملاء ومطالبهم. ونحن نضع خدمة العملاء في أولوياتنا وهذا يمثل بدوره دافعنا إلى النجاح، كما نطمح إلى تأمين نمط عيش وأسلوب حياة جديد وأفضل الخدمات التي "يسرّ بها" عملائنا سواء في حياتهم الاجتماعية أم في أعمالهم أم في تسليتهم. نحن نرفع مهارتنا مستخدمين في ذلك أفضل التكنولوجيات وأحدثها، كذلك أطلقنا الشبكة الواحدة في الشرق الأوسط، وهي ستسجّل توسعاً في المستقبل.

لقد أسهمت "زين" بقوة في تطوير البنية التحتية للاتصالات النّقالة وخدماتها في المنطقة، ونحن نعتبر أنّ هناك الكثير من

انتشار "زين" وعدد مشتركيه

معدل النمو (%)	عدد المشتركين		البلد
	Q1 2007	Q1 2008	
الشرق الأوسط			
8.50	1,487,114	1,612,951	الكويت
-5.00	1,902,092	1,806,793	الأردن
114.40	246,631	528,805	البحرين
11.70	575,746	642,868	لبنان
131.50	3,354,297	7,765,825	العراق
25.10	3,191,826	3,991,611	السودان
52.00	10,757,706	16,348,853	مجموع الشرق الأوسط
أفريقيا			
74.20	613,701	1,069,366	بوركينا فاسو
61.00	412,238	663,678	تشاد
43.60	754,416	1,083,559	الكونغو برازافيل
34.80	1,849,495	2,493,119	جمهورية كونغو الديمقراطية
26.60	542,883	687,307	الغابون
		2,588	غانا
-23.10	2,284,191	1,757,416	كينيا
112.10	355,869	754,703	مدغشقر
100.80	376,248	755,487	مالاوي
64.20	459,905	755,143	نيجر
73.50	7,288,370	12,648,211	نيجيريا
35.10	278,291	375,960	سيراليون
54.40	1,678,213	2,591,345	تنزانيا
180.30	589,650	1,652,734	أوغندا
46.80	1,432,463	2,102,788	زامبيا
55.40	18,915,933	29,393,404	مجموع أفريقيا
54.20	29,673,639	45,742,257	المجموع العام



تعرف على ألوان لم تر مثلها من قبل على شاشة تلفزيون برايفيا LCD

إلى والدعاء الذي يجعلها تطابق الواقع بأشده
إلى منزلتك اليوم، فبعد جان وقت الأربعة إلى مستوى الرؤية المتكامل



Sony is an
Official FIFA Partner



BRAVIA

like no other

متوفر لدى البحرين: أفراسي: ١٧٥٤٤٤١ • مصر: شركة بي توك للتجارة والتوزيع: ١٩٩٦٦ • إيران: شركة إيرانكو التجارية: ٤٤٧٧ (٦٦٤١) • مكتب ممثل شركة
سوني - إيران: ٤٩٩٤ (٨٨٨٠) ٠٠٢١ الأردن - عمان: زكي الغول: ٦٥٣٣٢ ٩٦٦٥١ • الكويت: شركة متحر التجهيز والتوزيع: ٢٤٣٣٤٠٩ • لبنان - بيروت: الشركة المتحدة
للإلكترونيات م.م: ٩٦١١٥١٢٠٠٢ • المغرب: أطلانتيك فيجن للتجارة والتوزيع: ٢٢١٧٤٣٠٠ • عمان: جيمو للإلكترونيات: ٢٤٨١٨٣٥٨ • قطر - الدوحة: شركة أيس
٥١، المها سنتر / سيتي سنتر الدوحة، خدمة العملاء: ٤٣٦١١١١ • لاهيت الحديث - شارع الكهرباء: ٤٤٢٢٤٣٠ • فيرجن ميغا ستور: ٤٢٥٧٧٨٧ • السعودية: الشركة الحديثة
للإلكترونيات المحدودة - مركز الاتصال: ٨٠٠٢٤٤٢٠٠ (رقم الهاتف المجاني في السعودية فقط) • سوريا - دمشق: إن تي سي (حواء والعطار) ٨٣٤ ١١٢٢٢٠٩٦٣ • تونس:
تونس أفريقيجن: ٢١٦٧١٢٨٥٣٣٣ • الإمارات - دبي: شركة جيمو للإلكترونيات المحدودة، م.م: ٣٥٢٣٥٥٥ • اليمن - صنعاء: المديري للتجارة: ٢٧١٨٩٣

رئيس شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital):

خدمات نوعية وخيارات استثمارية متنوعة



صلاح الفتيح

الكويت - عاصم البعيني

أطلق بنك الكويت الوطني قبل نحو 3 سنوات، شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital)، كنزاع استثمارية متخصصة بهدف مواكبة التطورات المصرفية المتسارعة في المنطقة وارتفاع الطلب على الخدمات المالية والاستثمارية، وإختر القيمين على "الوطني للاستثمار"، عدم حصر نشاط الشركة بالبنك وعملاته كما فعلت بعض الشركات الأخرى، فقد لعبت الشركة منذ تأسيسها دور المستشار الاستثماري للعديد من المؤسسات، منها البنك الأهلي السعودي في عملية استحواذه على بنك التمويل التركي، ويبدو جلياً أنّ NBK Capital تسير بخطى حثيثة على درب المؤسسة الأم من خلال التركيز على طرح خدمات مالية وفقاً للمعايير العالمية، "الاقتصاد والأعمال" الخت الرئيس التنفيذي في شركة الوطني للاستثمار صلاح الفتيح للإطلاع على المراحل التي قطعتها الشركة، والإنجازات التي حققتها في السنوات القليلة الماضية، وكان هذا الحوار:

مستقبلياً، وقد حقق الصندوق عوائد مجزية تفوق الـ 300 في المئة من أول عملية تخارج له، وهي بيع شركة يودوم (Yudum) التركية، إلى شركة عافية العالمية، إحدى شركات مجموعة صافولا السعودية.

— صندوق الميزانين، تم إطلاقه في العام 2007، وهو الأول من نوعه في منطقة الشرق الأوسط، ويهدف إلى توفير تمويل للشركات، من خلال المزج بين مصدري التمويل التقليديين الاقتراض من جهة، وبيع أسهم في الشركة عن طريق الاكتتاب أو زيادة رأس المال من جهة أخرى. ومن مزاياء الصندوق أنه يوفر فرصة للاستثمار للصناديق الأخرى العاملة في السوق.

— صندوق الفرص الاستثمارية الكويتي الذي تم بالتعاون مع الشركة الوطنية للأوقست، وهو يعد بمثابة قناة استثمارية تتبع للشركات الأجنبية تنفيذ التزامات الأوقست المرتبة عليها نتيجة عقود توريد حكومية.

خدمات الاستثمار: وبالعودة إلى المراحل التي قطعتها الشركة، تم في العام

أسهم "طيران الجزيرة" وإيكاروس للصناعات النفطية و"مجموعة الكوت الغذائية"، في سوق الكويت للأوراق المالية، إضافة إلى إصدار مكوك بقيمة أكثر من 2,5 مليار دولار لصالح "الصناعات الوطنية"، "دار الأركان" السعودية، "العقارات المتحدة" وإنجازات، أما في خدمات المصم والاستحواذ، فقد لعبت الشركة دوراً مهماً في عملية استحواذ بنك الكويت الوطني على البنك الوطني المصري، وعلى نسبة 40 في المئة من البنك التركي، بالإضافة إلى استحواذ البنك الأهلي التجاري على بنك التمويل التركي. وقد تجاوزت القيمة الإجمالية لهذه الصفقات الـ 2,2 مليار دولار.

وفي مرحلة لاحقة طرحت الشركة 3 صناديق هي:

— صندوق الملكية الخاصة، يبلغ رأس ماله 250 مليون دولار، وهو يهدف إلى الاستثمار المباشر في الشركات الخاصة في دول الخليج وبعض أسواق الشرق الأوسط، ومصر وتركيا، مع التركيز على الشركات المتوسطة وتلك التي تعكس نمواً

■ ما هي أبرز المراحل التي قطعتها الشركة منذ تأسيسها؟

■ انطلقت شركة الوطني للاستثمار (NBK Capital) في العام 2005، وخلال السنوات الماضية شهدت خطوات عدة على طريق اكتمال تأسيسها من خلال نقل بعض الإدارات من مظلة بنك الكويت الوطني إلى الشركة مع التوسع في طرح الخدمات المتخصصة في كافة المجالات:

صيرفة الاستثمار: قام بنك الكويت الوطني بنقل إدارة صيرفة الاستثمار (Investment Banking) لتصبح تحت مظلة الشركة وتشكل بذلك النواة الرئيسية لها، علماً أن نشاط هذه الإدارة كان يتركز في البداية على إصدار السندات وبعض الخدمات الاستشارية للشركات. ومع مرور الوقت ارتفع الطلب على الخدمات الاستثمارية لاحتلال خدمات الدمج والاستحواذ، الإصدارات الأولية، الإندراج في الأسواق المالية، الإصدارات الخاصة، وغيرها من الخدمات.

ومن أبرز صفقات الإدارة في العام 2007، دور الشركة كمدير إندراج

2007 إلحاق إدارة الاستثمار التابعة لبنك الكويت الوطني بالشركة، وهي كانت موجهة في السابق بإدارة كافة الصناديق التي يطررها البنك. ويعد هذه الخطوة أوكل إلى الشركة إدارة الصناديق، في حين بدأ بنك الكويت الوطني يلعب دور وكيل السيج. وتضم هذه الإدارة 4 أقسام: الوساطة المالية، الأبحاث الاستثمارية، إدارة المحافظ، والأصول، وتطوير المنتجات والاستشارات الاستثمارية.

الوساطة المالية: تقدم إدارة الاستثمار خدمات الوساطة المالية وهي مستقلة عن خدمات الوساطة التي توفرها شركة الوطني للوساطة المالية التي استحوذ عليها البنك. فشركة الوطني للاستثمار تقدم من خلال قسم الوساطة نوعين من الخدمات، الأولى تتمثل في الوساطة عبر الإنترنت (Online)، وأما الثانية فهي خاصة بالأسهم والشركات وعمراء الصناديق الأجانب والعملاء من ذوي الملاة المالية، وهي من الخدمات السائدة في الأسواق المالية، في حين أنها ما زالت قليلة في أسواق المنطقة. وتكمن أهميتها في جذب المستثمر الأجنبي، وتقدم في الوقت نفسه خدمة مميزة للمستثمر المحلي والإقليمي، من الإشارة إلى كل كلمة هذه الخدمة مرتفعة عن ما هو سائد في السوق لارتباطها بإدارة أبحاث بنيت على أساسها المستثمر الأجنبي قراراته الاستثمارية.

إدارة المحافظ - الأصول (Mena Asset Management): طرحنا من خلال هذا القسم 3 صناديق: الأسهم الخليجية، الأسهم القطرية، والأسهم الكويتية، علماً أن صندوق الأسهم الخليجية حصص في العام 2006 جاشزة (Lipper award) كأفضل صندوق من نوعه في العالم، إن حاز على السهم الأساسي، على الرغم من الانخفاض الذي شهدته الأسواق المالية في تلك الفترة. ويدير هذا القسم محافظ العملاء، إما من خلال تقديم النصائح كتمديد قائمة من الشركات التي ينصح الاستثمار فيها، بناءً على أبحاث متخصصة، وهي خدمات مخصصة لأصحاب الملاة المالية، أو من خلال إدارة كاملة للمحفظة وذلك بعد تحديد بعض الشروط العامة من العميل.

تطوير المنتجات والاستشارات الاستثمارية: هذا القسم موجه بطرح الصناديق العالية ووضع هيكلتها، على أن تتم إدارتها من قبل مديرين مختصين ويوفر للعميل فرصة التواصل مع مدير

تقديم "الوطني للاستثمار" جميع الخدمات التي تقدمها المصارف الاستثمارية العالمية

عالي وهو قد لا يتفوقه كمستثمر فردي. أما في جانب الاستشارات فيتم من خلالها تحديد التوجهات الاستثمارية للعملاء كتحديد نسبة المخاطرة، توزيع ونوعية الأصول التي يرغب الاستثمار فيها، وعلى أساسها يتم تأسيس محفظة خاصة بالعمل، وهي مخصصة للعملاء من ذوي الملاة المالية. ويعد صندوق الذهب أحد أهم المنتجات التي طرحت وهو انسب وفقاً لمتطلبات العملاء. وتكمن أهمية التعاون مع عملاء عالميين في الخبرة التي يوفرها للعملاء في توزيع الأصول بحيث يتم الاستثمار بنسب متفاوتة في مختلف القطاعات، في الوقت الذي تقل فيه تكلفة الاستثمار على العميل بما يؤهل الصندوق لتقديم عائد أعلى.

تنظيم العلاقة

■ **إذا تستطيع القول أن جميع الصناديق وميزانيتها ستصبح تحت لواء شركة الوطني للاستثمار؟**

□ سيقتصر دور بنك الكويت الوطني بالنسبة إلى صناديق الاستثمار على لعب دور وكيل البيع، في حين أن شركة الوطني للاستثمار أصبحت مسؤولة عن وضع ميكنة الصناديق الاستثمارية، كما انتقل إليها النشاط الاستثماري بمجمله. وبموجب هذا التوجه أصبحت جميع عوائد النشاط الاستثماري تنحصر ضمن ميزانية للشركة، وهو ما مهد لإدارة تطوير المنتجات والصناديق المحلية، وتسويق المنتجات في أسواق لا يتواجد فيها البنك. هذه الخطوات تشكل نوعاً من الاستقلالية، على الأقل الإدارية والمهنية، بين الطرفين. وعلى هذا الأساس أصبحت الشركة تقدم جميع الخدمات التي تقدمها المصارف الاستثمارية العالمية.

■ **بلاط أن معظم المنتجات التي تطرحها الشركة موجهة لذوي الملاة العالية؟**

□ بالفعل معظم الأدوات المطروحة موجهة للمستثمرين من ذوي الملاة المالية، ولكن لا نريد أن يفهم من ذلك أن الشركة لا تخدم إلا طبقة من المستثمرين، إذ أننا في

الوقت نفسه نسعى لخدمة المستثمرين من عملاء الحساب الذهبي في البنك الوطني الذين يتمتعون بخلفية استثمارية أوليهم تقافة استثمارية. وعلى سبيل المثال، لا توجد صناديق لدى الشركة يقل الحد الأدنى للاكتتاب فيها عن 1000 دينار، ليس لأن هذا المستثمر لا يملك الخلفية الاستثمارية، ولكننا نريد الاعتماد على السعي إلى تحقيق عمليات جني أرباح سريعة. وفي هذا السياق أود أن أشير إلى أننا خفضنا الحد الأدنى للاكتتاب في صندوق الأسهم الخليجية، وهو ما دفع الجهات المنظمة في ملكة البحرين، مكان تسجيل الصندوق، إلى شريحة المستثمرين الذين يملكون خلفية استثمارية، وأن تكون الشركة اتخذت كافة الإجراءات الكفيلة بأن تعطي المستثمر خلفية واضحة من كافة تفاصيل الصندوق.

■ **هل يشكل هذا الوجهة الرؤية الاستراتيجية للشركة؟**

□ تحقيق ستراتيجية عمل "الوطني للاستثمار" من التركيز على الخدمات النوعية التي تملك التي تراعى المبادئ المعتمدة في الصناعة الاستثمارية، وهو ما يتم العمل به في كافة الإدارات الرئيسية، كالخدمات الاستثمارية في مجال الصيرورة الاستثمارية، وهذه الاستراتيجية تنطبق أيضاً من كوننا إحدى شركات بنك الكويت الوطني، وبالتالي علينا العمل وفق خطة تحافظ من خلالها على السمعة والثقة اللتين اكتسبتهما البنك. وانطلاقاً من هذا الواقع، نركز على سبيل المثال في قسم تطوير المنتجات، على طرح أدوات مبتكرة وغير تقليدية، وترجمة لهذا التوجه طرحنا صندوقاً عقاريًا في تركيا يتواءم مع أحكام الشريعة الإسلامية، وكذلك الحال مع الصندوق العقاري في أوروبا، وكان من أهم هذه الصناديق صندوق إسلامي يستثمر في العقار العالمي وهو صندوق مقترح الأول من نوعه على مستوى العالم، في حين أن الصناديق الأخرى المعاطة مغلقة.

مصر وقطر بعد تركيا ودبي

■ **على خط مواز لقد علمت على التواجد في بعض الأسواق؟**

□ عندما نقرر التواجد من خلال مكتب تابع للشركة في سوق معينة، يتوقف ذلك على مدى الاستفادة منها. فنحن نتواجد في دبي وتركيا، وقريباً في قطر ومصر. توجهنا إلى دبي وكونها كورست نفطاً مركز مالي في المنطقة، وبالتالي التواجد



إلى جانب المؤسسات والشركات العالمية، وهو ما يسهل الحصول على معلومات تفيد عملائنا، كما أن هذا التواجد يفيدها كون دبي تستقطب للمستثمرين الأجانب الذين يستهدفهم. أما بالنسبة لتركيا فهي من الأسواق الواعدة، وبالتالي نحن بحاجة إلى التواجد فيها بهدف اقتناص الفرص الاستثمارية لعملائنا، كما سبق لبنيك الكويت الوطني أن استحوز على نسبة 40 في المئة من رأس مال البنك التركي، وقد وفرت الشركة كافة متطلباتها، كما لعبت دور المستشار بالنسبة إلى البنك الأهلي التجاري الذي استحوز على بنك التمويل التركي، بالإضافة إلى بيع شركة يودوم التركية من صندوق الملكية الخاصة إلى شركة صافلو السعودية. أما بالنسبة لقطر، فهناك سهولة عالية في هذه السوق، وتسمى الشركات القطرية للبيعت عن فرص استثمارية في الخارج، كما هناك شركات أجنبية تتطلع للاستثمار في هذه السوق، ونحن نطمح في الحالتين إلى لعب دور بوابة عبور للمستثمر القطري والأجنبي على حد سواء. وهذا التوجه نسعى إلى تركيزه في السوق المصرية، كما أننا نتطلع من خلال تواجدها هناك إلى اقتناص فرص استثمارية لعملائنا، مع الإشارة كذلك إلى أن الشركة لعبت دور المستشار الاستثماري لصالح البنك في صفقة استحواذه على البنك الوطني المصري.

■ إلى أي مدى تسير توسعات الشركة بشكل مواز لتوسيع بنك الكويت الوطني؟

■ نحن نرى أن توسعات بنك الكويت الوطني لا تتم من عبء، بل تأتي نتيجة لرسائل متناهية معقدة ووفق خطة استراتيجية تهدف إلى التواجد في الأسواق الواعدة وتعكس مؤشرات نمو كبيرة في المستقبل، وفي الوقت نفسه تخدم التوجهات الاستثمارية للعملاء. ونحن في شركة الكويت الوطني لاستثمار نسعى لاستفادة من تواجدها الكويت الوطني في هذه الأسواق للاستفادة من العلاقات التي نسجها مع عملائها. وتواجدنا في مصر إلى جانب البنك الوطني المصري، بحيث نوفر خدماتنا إن يرغب في هذه السوق، وفي النهاية من أننا شركة مستقلة ككيان، ولكن توسعاتنا تتم على أساس توسعات البنك والاستفادة من عملائه فلو لا اقتراح اسم الشركة بالبنك لكانت وجدنا صعوبة في توسعاتنا.

■ ما هي القيمة المضافة التي حققتها شركة الكويت الوطني للاستثمار لبنك الكويت

لم نستثمر في أوراق الرهن العقاري الأمريكية رغم الفرص المغرية

الوطني وعماله؟

■ حقق تأسيس شركة الكويت للاستثمار بالنسبة إلى بنك الكويت الوطني الكثير من القيمة المضافة، فمن المعلوم أن هذا الأخير هو مصرف تجاري في حين أن الشركة هي مصرف استثماري، وبالتالي أتى تأسيس الشركة ليكمل نشاط البنك ويحقق تكاملاً في الخدمات التي يحتاجها عملائه مع ارتفاع طلب هؤلاء على الخدمات الاستثمارية والمالية. وبالتالي، فالشركة توفر للعملاء خدمات بمستوى تلك التي يقدمها البنك، بدلاً من أن يذهب هؤلاء للبحث عن أدوات استثمارية في شركات أخرى. أما بالنسبة للقيمة المضافة العائدة للعملاء، فوفرنا لهم من خلال الشركة خدمات مالية وأدوات استثمارية مبتكرة بالمستوى نفسه الذين اعتادوا عليه في البنك.

منافسة مع المصارف العالمية

■ في ضوء هذه الرؤية الاستثمارية، من هم منافسوا شركة الكويت الوطني للاستثمار؟

■ منافسوا "الوطني للاستثمار" هم شركات الاستثمار الأجنبية، وليس بالتحديد شركات الاستثمار العاملة في السوق المحلية. وبالتالي، تأتي المنافسة من المصارف الاستثمارية العالمية. ولتفادي هذه المنافسة، نحن نعوّل بشكل على الخبرة التي تملكها الشركة في السوقين المحلية والإقليمية والتي تفوق خبرة المصارف الاستثمارية العالمية. كما أننا نركز على شريحة الشركات متوسطة الحجم مع تقديم خدمات بمستوى عالمي، ويدخل كذلك في دائرة منافسة الشركات الإقليمية التي لديها باع في الأسواق، ونحن نتعامل مع هذه المنافسة من خلال تقديم مستوى رفيع من الخدمات الاستثمارية والمالية مع العمل على استقطاب كوادر بشرية لها خبرة طويلة في العمل الاستثماري.

■ طرحت الشركة أدوات مالية مرتبطة بقطاع العقار العالمي، هل تثارتم بإزمة الرهن العقاري في أميركا؟

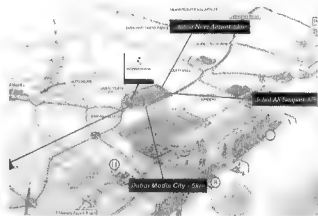
■ كافة الصناديق التي طرحت والتي تهدف للاستثمار في القطاع العقاري في الأسواق العالمية، استثمرت فقط في أسواق أوروبا وأوروبا الشرقية، بالإضافة إلى الأسواق الآسيوية في الهند والصين، وعلى هذا الأساس جميع الصناديق التي طرحت في الفترة القليلة السابقة حققت عوائد جيدة. وهنا لا بد من أن أوضح أن مدير الصناديق العالمية الذي نختاره نحرص على تواصل دائم مع متابعة التوجهات الاستثمارية، وبالتالي لا نختار مدراء الصناديق الذين يركزون على قطاع معين بل نركز على التنوع في الاستثمار بهدف تنويع المخاطر، على أن يوضح مبررات توجهاته الاستثمارية المبينة على مؤشرات اقتصادية ومعايير محددة ودقيقة. وما يعكس هذا التوجه إحصاء الشركة عن الاستثمار في الصناديق التي تستثمر في أوراق الرهن العقاري، وفصلنا عدم الدخول فيها على الرغم من أن العديد من الخبراء المغرية طرحت علينا، حتى أننا نصحنا عملائنا بعدم الاستثمار في هذه الفتوات.

■ إلى أي مدى تفق البيئة التشريعية في الكويت عاكساً أمام طرح منتجات وأدوات مالية واستثمارية؟

■ كنا نلتقي مستثمرين أجانب يرغبون بشراء أسهم في سوق الكويت للأوراق المالية، إلا أن القوانين لم تكن تجيز ذلك نظراً لارتفاع الضريبة على الاستثمار الأجنبي، وهذا الواقع دفعنا للضغط باتجاه تعديل القوانين التشريعات، واستطعنا أن نشكل "الوبي" قوياً، وقد لعبت إدارة بنك الكويت الوطني دوراً مهماً في هذا المجال، إذ أثمرت الجهود من صدور قانون جديد ألغيت بموجب الضريبة على الاستثمار الأجنبي، وهو ما ساهم في استقطاب مستثمرين أجانب إلى السوق. ونحن اليوم نعمل على استثمار هذه الجهود لتأسيس هيئة سوق المال كهيئة مستقلة تشرف على سوق الكويت للأوراق المالية، لتواكب الكويت بشكل ما حصل في الأسواق الأخرى، فوجود هيئة مستقلة نابع من الحاجة إلى تعديل بعض القوانين الخاصة بالسوق المالية ورفع مستوى الشفافية. هذه الخطوات تعدّ عاملاً حاسماً في تطور الأسواق الناشئة وعند توفير البيئة الاستثمارية الملائمة ستحصل نسبة مساهمة الكويت الوطني الأجنبي إلى 40 في المئة من إجمالي الاستثمارات، وهو ما نشهده في العديد من الأسواق الناشئة، كالسوقين المصرية والبرازيلية. ■

أبراج بيروت

تناول إفطارك في الأشرفية الساعة ٩
واحضر اجتماعك في مدينة دبي للإعلام
الساعة ٩:١٠



أبراج بيروت، عنوان الرفاهية الأمثل

تقع أبراج بيروت في قلب منطقة الإنتاج الإعلامي العالمية (IMPZ). لتكون بذلك المشروع السكني الأمثل لجميع المقيمين ولعاملين في مدينة دبي للإعلام ومدينة دبي للإنترنت وقرية المعرفة. فموقعها المميز هذا على تقاطع شارع الإمارات وشارع الخيل يفصلها بدقائق قليلة فقط عن شارع الشيخ زايد، ومطار آل مكتوم الدولي.

لدى تنوع الخيارات أمام الراغب بالتملك الحر هيها من شقق الاستوديو وغرف النوم الواحدة والفرقتين يجعل من أبراج بيروت العنوان الأمثل للرفاهية.

تمويلات تمويلية من دون فائدة.

END & SER FINANCE

بنك إسلامي
ADCB

NOOR ISLAMIC BANK

Escrow Trust Account: 001-10 1164-001
Dubai Land Reg-strat.on: 01/8272007

Dubai +971 4 329 5051

Abu Dhabi +971 2 622 7080

UAE Toll-Free 800 PLUS (7587)

info@plusproperties.ae

www.plusproperties.ae





الملك عبدالله بن عبد العزيز في افتتاح الاجتماعات وإلى يساره الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة ود. أحمد محمد علي، ومن اليمين: أمين عام منظمة المؤتمر الإسلامي أكمل الدين إحسان أوغلو ووزير المالية السعودي إبراهيم العساف

الملك عبدالله حضر اجتماعاته السنوية البنك الإسلامي للتنمية: يخصص 1.5 مليار دولار لمواجهة أزمة الغذاء

جده - باسم كمال الدين

لم تكن اجتماعات مجلس محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية الـ33، التي استضافتها مدينة جدة كغيرها من الدورات السابقة، فالتحديثات التي تواجه الدول الأعضاء جسيمة وفي مقدمها أزمة الغذاء، وشكل "إعلان جدة" الرد العملي على أزمة الغذاء وارتفاع أسعاره حيث تقرر تخصيص 1,5 مليار دولار في إطار مبادرته لدعم الدول المتضررة، وعلى الصعيد الداخلي للبنك، فإن قضايا إعادة الهيكلة وتطوير العنصر البشري لا يزالان يأخذان حيزاً أساسياً من اهتمام مجموعة البنك.

وأعطى حضور خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبد العزيز حفل الافتتاح، مجموعة البنك الإسلامي قوة دفع كبيرة لمواجهة التحديات المقبلة. وحملت هذه اللقطة دلالات كبيرة على مستوى رعاية القيادة السعودية للعمل الإسلامي المشترك.

الأعضاء. وحملت أوراق العمل المقدمة رؤى واضحة حول كيفية الارتقاء بمستوى الأداء والخدمات القيمة من خلال الإضاءة على عدد من النقاط. وكان واضحاً لدى الجميع أنّ المطلوب بالدرجة الأولى هو المحافظة على سلامة

الإيجابية والفعالية ستمتد طبعها الاجتماعات الـ33 لمجلس محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية. وأشاد بإدارة البنك للعام 2007 والنتائج الحقة، وأكدوا حرصهم على تطوير أداء مجموعة البنك لما يعود بالفائدة على جميع الدول

الوضع المالي للبنك، بحيث لا يكون التوسع في تمويل عمليات الشراكة ما بين القطاعين العام والخاص على حساب عمل البنك التقليدي. وفي ضوء المطالبة بالإسراع في إنجاز عملية إعادة الهيكلة والبناء المؤسسي لمجموعة البنك، كانت الدعوة إلى تطوير العنصر البشري والتركيز على استقطاب الكوادر الكفوءة، والاستعانة ببعض للكفاءات من خارج الدول الأعضاء إذا اقتضى الأمر. كما توقف المشاركون عند المكاتب الإقليمية التي أسسها البنك، مشددين على ضرورة تحسين أدائها حتى تقوم بالدور المأمول.

واقترح بعض المحافظين تقليص حجم السيولة المرتفعة داخل البنك من خلال رفع حصة الاستثمار، في موازاة استحداث آليات وبرامج تمويل جديدة يكون لها في بعض الأحيان أبعاد قطرية مع ضرورة التوسع في مساندة المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر، الأمر الذي يتطلب مستوى أعلى من الالتزام من قبل الدول الأعضاء.

وبالحديث عن تمويل التنمية، برز التوجه نحو الاستفادة من حصول البنك على أعلى درجات التصنيف الائتماني من وكالات التصنيف العالمية الثلاث الكبرى، والذي من شأنه أن ينعكس إيجاباً على تعزيز موارد البنك من السوق مباشرة.

1.5 مليار دولار للخفاء

شكل "إعلان جدة" الرد العملي لمجلس محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية في مواجهة أخطار ارتفاع أسعار المواد الغذائية. فكان أن خصص البنك 1,5 مليار دولار في إطار مبادرته لدعم الدول للتعامل مع هذه الأزمة.



رئيس البنك الإسلامي للتنمية مستقبلاً الملك عبدالله بن عبد العزيز

من تدني إنتاجية القطاع الزراعي حيث أن 60 في المئة من سكان الريف يعيشون على الزراعة التقليدية، في حين أعملت سياسات تمويل التنمية القطاع الزراعي الذي تدهورت حصته من التمويلات التنموية الدولية إلى 3 في المئة فقط. وشدد في هذا السياق على

المؤسسات الإقليمية والدولية الناشطة في هذا المجال.

هذا التحدي "الغذائي" استخلص منه رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية د. أحمد محمد علي درساً مفاده أن السياسات التنموية الوطنية السائدة زادت

وبحسب رئيس مجلس محافظي البنك، وزير المالية البحريني الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، فإن هذه الحزمة المالية ستسهم في "تعزيز احتياطي الأمن الغذائي وتوفير مخزون احتياطي، وفي تعزيز الإنتاجية الزراعية، وتحسين البنية الأساسية الريفية والتسويقية على المدى المتوسط والبعيد". وسيستمر هذا البرنامج على مدى 5 أعوام، حيث سيترلى البنك توفير مليار وخمسين ألف دولار من إجمالي المبلغ المرصود على شكل منح وقروض مباشرة، فيما تساهم المؤسسة الإسلامية الدولية للتجارة بـ 250 مليون دولار، وتقدم المؤسسة الإسلامية للتنمية القطاع الخاص مبلغ 200 مليون دولار.

وسيتجه البرنامج على المدى البعيد إلى البحث عن مشروعات للتنمية والأمن الغذائي وتشجيع مبادرات التعاون ما بين القطاعين العام والخاص، إلى جانب دعم قدرات البحث العلمي في مجال الزراعة وتقديم خطوط تمويل لمشاريع زراعية وتنظيم مؤتمرات لتشجيع الاستثمار في الزراعة، وذلك في إطار دعم المشراكة بين الدول الأعضاء والاستفادة من مواردها الطبيعية والبشرية، وتكثيف التعاون مع



الملك عبدالله مؤسساً محافظي مجموعة البنك الإسلامي للتنمية



نائب رئيس الوزراء وزير التخطيط والتعاون الدولي
ق اليوس عبد الكريم الأرحبي



من اليوس، وزير الاقتصاد والمالية المغربي صلاح الدين مروار
ونظير الموريتاني عند الرحمن ولد حم فراق



وزير المالية السعودي ابراهيم العساف

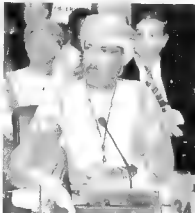
الشريعة الإسلامية،
وتحفز صيغ الترايح
بالعمل التتموي للموس،
وتوسع الخيارات أمام
الصناديق المساهمية
والأموال الخاصة
لاستغلال الموارد المتوافرة
في دولنا الأعضاء أحسن
استغلال.

تجّاح الأمس لا يؤمن الغد

كان العام 2007
حافلاً بالإنجازات على

مستوى مجموعة البنك الإسلامي حيث قدم
البنك نحو 2,66 مليار دولار كتمويلات
لشاريع إنمائية، بنمو بلغت نسبته 21 في المئة
مقارنة بالعام 2006. وإبراج التجارة وسائر
العمليات الأخرى، يكون البنك قد قدم
نحو 5,48 مليارات دولار على شكل تمويلات
خلال العام الماضي، وبلغ صافي دخله 258
مليون دولار مقارنة بـ 184 مليوناً للعام
2006، أي بزيادة 40 في المئة.

لكن حجم التحديات التي تواجهها
الدول الأعضاء يتطلب تفعيل عمل البنك
والاستفادة القصوى من الموارد المتاحة.
وبحسب د. علي فإن "عنوان الإصلاح هو أن
تجّاح الأمس لا يؤمن الغد، ولا بد من زيادة
معتبرة في النمو ومن تطوير عميق لطرق
العمل، فالتغيير فرصة لتنمية طاقات البنك
وتوجيهها لدعم الإنتاجية والفعالية". ويأتي
كلام رئيس البنك انطلاقاً من رؤية البنك
للعام 2020 والرامية إلى تطوير مجموعة
البنك حتى ترتقي إلى مصاف مؤسسة
عالمية من الدرجة الأولى. ■



أمين عام وزارة المالية العماني
درويش بن اسماعيل البلوشي



وزير المالية والاقتصاد الوطني السوداني
د. عوض نجم الجاز

"ضرورة تفعيل صندوق
التضامن الإسلامي للتنمية
والى الإسراع في تمكينه من
الموارد اللازمة كي يتنجح في
مكافحة الفقر".

تمويل التنمية

وانسجاماً مع دور
مجموعة البنك في دعم للتنمية
الاقتصادية والتقدم
الاجتماعي، شهدت
الاجتماعات الـ 33 لمجلس
محافظة مجموعة البنك
توقيع 4 اتفاقيات تمويلية
بقيمة 179 مليون دولار

توزعت على الشكل التالي: تقديم مبلغ 154
مليوناً للشركة الوطنية للطرق في المغرب
للمساهمة في إنشاء الطريق الرابط بين مدينتي
تازة وجدة ومشروع الطريق السريع الرابط
بين مدينتي فاس وجدة؛ اتفاقية قرض بنحو
15 مليوناً لصالح أفغانستان للمساهمة في
مشروع الطاقة الكهربائية؛ واتفاقية قرض
أخرى للمساهمة في مشروع تطوير القطاع
الزراعي والمياه في منطقة الباشتون.

وفي إطار سعيه إلى تطوير البنية
البشرية، قرر البنك تخصيص ما يعادل 5 في
المئة من صافي دخله المتوقع في السنة المالية
2008 لتمويل منح المساعدات الفنية للعام
2009، على أن لا يقل المبلغ المخصص عن 5
ملايين دولار.

كما تمت الموافقة على تخصيص ما
يعادل 2 في المئة من صافي دخل البنك المتوقع
في السنة المالية الحالية، لصالح برنامج البنك
للمنح الدراسية للمتفوقين، على أن لا يقل
المبلغ عن مليونين دولار.
وتدرك مجموعة البنك الإسلامي للتنمية

إعادة هيكلة وتطوير

العنصر البشري

الصيرفة الإسلامية مفتاح تمويل التنمية في الدول الأعضاء

لتستمتع بالنكهة الأصيلة، تحتاج خبرة محلية



أليست التجارب هي المتعة التي نكتسبها من السفر، وهي التي تشدنا إليه؟ لذا، نقوم في إنتركونتيننتال بتوظيف خبرتنا المحلية لكي نضمن لك الاستمتاع بكل ما يجعل وجهة سفرك تجربة فريدة. ولأجل هذا، يبذل فريق الكونسيرج العامل لدينا كل ما في وسعه لمنحك مزيداً من المتعة في رحلة أعمالكم يمكننا على سبيل المثال تنظيم حفل عشاء بدري في الصحراء أو رحلة لزيارة مدافن سقارة في مصر. ومع افتتاح إنتركونتيننتال الخبر في المملكة العربية السعودية وإنتركونتيننتال دبي فستيفال سيتي في دولة الإمارات العربية المتحدة، سيتوفر مزيد من الوجهات الملهمة بانتظار استكشافكم.

هل تعيش حياة إنتركونتيننتال؟



إنتركونتيننتال.
فنادق ومنتجعات

اقتنم ضمان الحصول على أقل
الأسعار عند الحجز عبر الموقع
intercontinental.com

البنك الإسلامي للتنمية: سيرة نجاح

..... بقلم: د. عبد الله بن إبراهيم القويض*



2- رفع المستوى المعيشي وتسريع معدلات التنمية الاقتصادية لأعضائه عن طريق توفير المزيد من القروض والتسهيلات المالية والمساهمة في إقامة المشاريع.

3- زيادة الترابط الاقتصادي بين الدول الإسلامية عن طريق تشجيع التبادل التجاري في ما بينها وتوفير التمويل اللازم لذلك.

4- للمساهمة في محاربة الفقر في العديد من الدول الإسلامية وعلى الأخص الدول الأعضاء الأقل نمواً.

ويمكن الإضاءة على هذه الجالات من خلال الآتي:

الصناعة المالية والمصرفية الإسلامية:

أ. عمل البنك منذ إنشائه على إيجاد الظروف ووضع الأنظمة والأطر القانونية وبناء المؤسسات الهادفة إلى تنمية وتنظيم الصناعة المصرفية الإسلامية والترويج للتمويل الإسلامي والمساهمة في إنشاء المصارف الإسلامية وأدوات التمويل الإسلامي الأخرى، حتى قارب عدد البنوك الإسلامية التي تم افتتاحها 300 بنك تعمل في أكثر من 38 بلداً وتدير ما يقارب الـ 300 مليار دولار بالإضافة إلى أكثر من 200 مليار تديرها النوافذ الإسلامية لدى البنوك التقليدية.

ب. ساهم البنك بفعالية في إنشاء سوق مالية إسلامية وإيجاد الأدوات اللازمة لحسن أداء وديناميكية هذه السوق حتى زاد عدد الصناديق للنضارة وفقاً للأحكام الشرعية الإسلامية على 250 صندوقاً تزيد موجوداتها على 11 مليار دولار، كما جاوزت مبالغ الصكوك التي تم إصدارها 18 مليار دولار وهي تزيد بمعدلات سنوية عالية تصل إلى خانتين مئويتين.

ج. شجّع البنك إنشاء شركات للتأمين وإعادة التأمين (التكافل) حتى قارب عددها الـ 100، تقارب إقسط التأمين فيها 5 مليارات دولار وتغطي تأميناً يزيد على 20 مليارات، كما شجّع البنك إنشاء مؤسسات مالية إسلامية غير بنكية مثل شركات المضاربة والإيجارة ومؤسسات التقسيط والشركات العقارية، بما في ذلك شركات بناء وتحويل المساكن ومؤسسات رأس المال الجريء والتي قد تصل حالياً إلى مبالغ تبلغ مليارات إلى 5 مليارات دولار.

رفع المستوى المعاشي وتسريع معدلات التنمية عن طريق تقديم القروض والتسهيلات المالية وإقامة المشاريع؛ بلغ صافي مجموع القروض والتسهيلات المالية التي قدمها البنك لأعضائه منذ إنشائه وحتى نهاية العام 2007،

بناءً على دعوة كريمة من معالي د. أحمد محمد علي، رئيس مجموعة البنك الإسلامي للتنمية شاركت ضمن مجموعة الأعضاء السابقين والحاليين في مجلس المديرين التنفيذيين ونواب الرئيس السابقين والحاليين للبنك بأعمال حلقة نقاشية لشخص الأذهان بهدف استشراف مستقبل البنك، عقدت في مقر البنك في جدة (6 أبريل 2008). وكم كنت سعيداً عندما لاحظت أنَّ البنك ما زال يتمتع بالحياة والديناميكية نفسها اللتين سادتا أعماله قبل أكثر من 5 سنوات عندما كنت مديراً لتنظيماً ممثلاً للمملكة العربية السعودية في مجلس إدارته.

بدأ البنك عملياته بصورة رسمية في مدينة جدة بتاريخ 20 أكتوبر 1975.

ويهدف، كما تشير أمنيته، إلى دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والجماعات الإسلامية في الدول غير الأعضاء مجتمعاً ومنفردة وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية.

من ضمن الأوراق التي عرضت على الحلقة النقاشية المشار إليها أعلاه تقريراً من لجنة أنشأها البنك في مارس 2005 تم اختيار أعضائها من الشخصيات الإسلامية البارزة على رأسهم معالي د. مهاتير محمد، رئيس وزراء ماليزيا السابق بهدف تكوين رؤية للبنك حتى العام 2020. توصلت هذه اللجنة إلى أنَّ رسالة البنك تقتضي منه إعطاء الأولوية "... لتعزيز التنمية البشرية الشاملة مع التركيز على تخفيف وطأة الفقر وتحسين الأحوال الصحية والتعليم والموكمة". كما أوصت بضرورة قيام البنك بتحسين أدائه والارتقاء بخدماته وزيادة اتصاله بدوله الأعضاء والتخفيف من المركزية في اتخاذ قراراته وأن يعمل على تمثيل المزيد من الموارء.

يبلغ عدد أعضاء البنك حالياً 56 دولة، ولكي تكتسب الدولة عضوية البنك لا بد لها أن تكون عضواً في "منظمة المؤتمر الإسلامي" وأن تسد مساهمتها في رأس المال، وأن توافق على الشروط والأحكام التي يقوّمها مجلس محافظي البنك (وزراء المال).

وفي تقديرٍ، فإن البنك قد نجح في مهمته حيث فشل الآخرون، في مجالات أربعة:

1- الاستجابة لطلب قسم كبير من المتعاملين في السوق المالية، والمساهمة في تشجيع إنشاء البنوك الإسلامية والأدوات المالية الإسلامية وإيجاد المؤسسات المنظمة والمساعدة على حسن سير هذه السوق.

51 مليار دولار مقسمة بين تمويل التجارة في حدود 30 مليار دولار و تمويل المشاريع في حدود 21 ملياراً. وأظهرت الدراسات أن متوسط معدلات النمو الاقتصادي للدول الأعضاء زاد بنسبة 0,49 في المئة سنوياً نتيجة للعمليات التمويلية التي وفروها البنك لأعضائه خلال الفترة 2000 إلى 2006.

التجارة البينية كآداة لمزيد من الترابط بين الدول الأعضاء:

بدأ البنك عمليات تمويل التجارة، استيراداً وتصديراً، لدول الأعضاء منذ العام 1977. ومنذ ذلك التاريخ وحتى نهاية العام 2008 مؤل البنك 1934 عملية تجارية وصل مجموع مبالغها إلى 30 مليار دولار وذلك باستخدام عدد من التوافقات التي أنشأها لخدمة الاحتياجات التمويلية للدول الأعضاء وخدمة المستثمرين الراغبين في اللجوء إلى الأدوات الإسلامية لاستثمار أموالهم.

أظهرت الدراسات أن نصيب الدول الإسلامية من الصادرات الدولية ارتفع منذ العام 2002 وحتى العام 2006 بمعدل سنوي وصلت نسبته إلى 7,9 و 8,1 و 9,6 و 10,2 في المئة على التوالي، وقد صاحب ذلك زيادة في الصادرات البينية من 63 مليار دولار إلى 166 ملياراً أي بمعدل زيادة سنوية نسبته 27,4 في المئة وكذلك زيادة في الواردات البينية من 61 مليار دولار إلى 177,2 ملياراً أي بمعدل 26,5 في المئة.

كما أظهرت تلك الدراسات أن زيادة التجارة الدولية للدول الأعضاء بمعدل 5 في المئة سنوياً سيؤدي معدل نموها الاقتصادي بما نسبته 0,3 في المئة، لذلك أعطت القمة الإسلامية الاستثنائية الثالثة التي عقدت في مكة المكرمة العام 2005 أهمية خاصة لزيادة التبادل التجاري بين الدول الأعضاء، حيث تبنت قراراتها إلى 20 في المئة خلال 10 سنوات، والسعي لتوقيع اتفاقية للتجارة الحرة بين أعضاء منظمة المؤتمر الإسلامي. وبدأ البنك بالاستعداد لهذه الانطلاقة وذلك بدمج جميع التوافقات التي تقوم بتمويل التجارة في جهاز واحد أنشئ كمنظمة دولية هي المؤسسة الإسلامية لتمويل التجارة برأس مال مسدّد به قدره 3 مليارات دولار والمكتتب بمبلغ 750 مليون دولار. ولافت هذه الخطوة روحياً كبيراً من الدول الأعضاء ومن مؤسسات التمويل الإقليمية والدولية.

محاوية الفقر ■

ساهم البنك منذ إنشائه في تقديم تمويل ميسر جداً لأعضائه من الدول الإسلامية الأقل نمواً (معظمها تقع في القارة الأفريقية جنوب الصحراء)، وشمل ذلك تمويل التجارة والمساعدات الخاصة والقروض الميسرة جداً والتي قدمت من دون رسوم تذكر ولدت تتراوح ما بين 15 و 25 سنة؛ ولجميع مجموع هذه التسهيلات قرابة الـ 11 مليار دولار.

كما بدأ البنك منذ عقد من الزمان بإبطاء القطاع الاجتماعي أولوية خاصة حيث قرر اعتماد 50 في المئة من قروضه لهذه الدول ليكون الصرف منها متحصراً في القطاع الاجتماعي، فاعطى أولوية لإيجاد الوظائف وتنمية الريف بما في ذلك توفير الكهرباء والمياه الصالحة للشرب ونشر التعليم والخدمات الصحية.

وبناء على قرار مؤتمر القمة الإسلامي الاستثنائي

الثالث الذي عُقد في مكة المكرمة خلال شهر ديسمبر 2005 تم تأسيس صندوق خاص ضمن مجموعة البنك سُمي "صندوق التضامن الإسلامي للتنمية" خصص له مبلغ 10 مليارات دولار يتم استثمارها كوقفية تخصص مواردها لتنمية الدول الإسلامية الأقل نمواً (معظمها من الدول الأفريقية جنوب الصحراء). وقد أعلنت الملكة العربية السعودية تبرعها بمبلغ مليار دولار لهذه الصندوق. وإنسجاماً مع هذا التوجه قام البنك بوضع برنامج للسنوات الخمس المقبلة يحوّل من عوائد هذا الصندوق ومن أية موارد إضافية يحصل عليها البنك، ويتركّز هذا البرنامج على التدريب والتعليم وتمويل المشاريع متناهية الصغر ومحاربة الأوبئة الفتاكة مثل نقص المناعة والملاريا وتوفير الخدمات الصحية والمياه الصالحة للشرب، وسيعتمد نجاح هذا البرنامج على الشراكة بين الحكومات المركزية والسلطات المحلية ومنظمات المجتمع المدني.

لماذا نجح البنك دون غيره من مؤسسات التنمية؟

في تقديري وبحكم معايشتي لم يعد من مؤسسات التنمية الإقليمية والدولية هناك عاملان رئيسيان ساهما في نجاح البنك:

الأول: للوقت الداعم من قبل الدولة المضيفة. فقد شجعت الملكة العربية السعودية البنك على التقدم بمبادرات زيادة موارده وتوسيع عملياته. فهي الدولة السبّاقة إلى تشجيع القطاع على الزيادات المتتالية في رأس ماله واستخدام ما لديها من رصيد سياسي لتشجيع الدول الأخرى على القبول بهذه الزيادات، كما ساهمت بسفاه في توفير موارد مالية للخزائن الأخرى التي افتقرها البنك، بدمجها ذلك الإيمان بوحدة مصير الأمة ونجاح البنك بالتصدي للقضايا التنموية للدول الإسلامية. وبكفي للتدليل على ذلك التفاتت المتتالية في رأس المال للعصر به من 2000 مليون دينار إسلامي عند التأسيس (يساوي الدينار الإسلامي واحدة واحدة من حقوق السحب الخاصة حسب صندوق النقد الدولي) إلى 30 ألف مليون دينار إسلامي في الوقت الحاضر، ولرأس المال للمصدر من 750 مليون دينار إسلامي عند التأسيس إلى 15 ألف مليون دينار إسلامي في الوقت الحاضر. وآخر هذه المبادرات إعلان خادم الحرمين الشريفين في مؤتمر القمة الإسلامية الاستثنائي الثالث في مكة المكرمة بتبرّع الملكة بمبلغ مليار دولار للمساهمة في حشد الموارد لصندوق التضامن الإسلامي، وكما سبقت الإشارة.

ولم يسبق للمملكة أن تدخلت في شؤون إدارة البنك أو توجيه عملياته بما يقدم مصالحها أو توظيف المحسوبين أو الاستفادة من نشاطات وقروض البنك لترويج منتجاتها أو تفضيل مقاوليها.

الثاني: الكفاءة الإدارية التي تسهرها روح الرسالة. فكل فكرة تطرح وكل مبادرة يتم تبنيها وكل مشروع يقدم كان دائماً ألهبت منها تحقيق النمو الاقتصادي والسلام الاجتماعي للأمة وتقدمها العلمي والتقني ومحاربة ما تعانيه من الفقر والمرض والجهل. وحتى على المستوى الشخصي نجد أن رئيس البنك ليست له أهداف أو طموحات في الحياة إلا رقي البنك ونمو عملياته وزيادة موارده وتقديم المزيد من الخدمات في سبيل رخاء الاقتصادي والتقدم الاجتماعي للأمة. ورغم تقدم سنه إلى آتاه أول الداخلين إلى بداية البنك في

الإشارة إلى الملاحظة التي أكسبها معالي وزير المالية السعودي، د. إبراهيم العصفاف أثناء افتتاحه للحلقة للنشر إليها: "... لعل ما يؤكد تطور البنك واحتلاله مركزاً مرموقاً بين مؤسسات التمويل الدولية حصوله مؤخرًا على أعلى تصنيف ائتماني للمدى الطويل مع تأكيد التصنيف قصير الأجل. إن الحصول على التصنيف الجديد وإدراج البنك كمؤسسة مالية تتمويع متعددة الأطراف ذات درجة مخاطر صفر من قبل كل من لجنة بازل للإشراف المصرفي والبرلمان الأوروبي مؤخرًا، أمر بالغ الأهمية وله دلالات على سعة ومكانة مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، ويعكس قناعة مؤسسات التصنيف العالمية بملاءة البنك المالية وما يحظى به من كفاءة وشفافية في هذا المجال..."

ملاحظات ختامية ■

أثناء سعي البنك لتعبئة المزيد من الموارد لتوسيع عملياته الهادفة إلى دعم البرامج التنموية للدول الأعضاء، بدأ أن يضع صناديق أولوية المزيد من اللجوء إلى الأسواق المالية الإقليمية والدولية. وفي هذا الصدد يمكن إيراد الملاحظات التالية:

أ. كان البنك سابقاً إلى تبني فكرة الصكوك والترويج لها واستخدامها في عملياته التمويلية وتشجيع أعضائه على ذلك، لأنه عندما تفجر النقاش حول آلية وشرعية هذه الصكوك كان البنك غالباً قريباً من الساحة، فلم يسمع له رأي أو موقف مدافع أو مخالف أو مقرب لوجهات النظر، ونظراً لأهمية هذه الأدوات لتعبئة الموارد التي يحتاجها البنك وفي منظومة التمويل الإسلامي لا بد من رعايتها وحمايتها وشفافيتها ونقاها من كل الشبهات.

ب. يحمل البنك باستثمار على ابتكار أدوات تمويل جديدة في مجالات التجارة والاستثمار والتأمين... إلخ، وتشجيع الدول الأعضاء والمستثمرين الآخرين على المساهمة في هذه الأموال والمؤسسات يقطع البنك لنفسه حصصاً مؤثرة في رؤوس أموال هذه الأدوات، قد يكون من المناسب حصر مساهمة البنك بنسب قليلة من رؤوس أموال هذه المؤسسات أسوةً ببنوك وشركات الاستثمار الدولية طالما أن البنك يحتفظ لنفسه بإدارة هذه المؤسسات كضارب.

ج. أثناء عمليات توسيع وزيادة نوافذ البنك المختلفة ولجوء هذه النوافذ من وقت آخر إلى الأسواق المالية لتمويل عملياتها، قد تتنافس هذه النوافذ والمؤسسات في ما بينها، لذا لا بد من وضع تصورات لمعالجة ذلك في حال بروزه مستقبلاً وإعادة مهيئة دور الشرع فيكون قادراً على التعامل مع مثل هذه الظاهرة. ولا أدل على ذلك من استخدام موارد صناديق حصر الاستثمار ومحفظة البنوك الإسلامية اللذين تديرهما إدارة الأصول في البنك لتمويل عمليات البنك العادية والصققات التجارية عن طريق المؤسسة الإسلامية لتمويل التجارة، وأن تلجأ هذه المؤسسة تدريجياً إلى السوق المالية مباشرة لتمويل عملياتها وأن تقوم في فترة لاحقة بإنشاء صناديق استثمار متخصصة لتمويل تجارة أنواع مختلفة من السلع وإصدار الصكوك المبنية على البضائع التي يتم تمويل تجارتها. ■

■ اقتصادي سعودي

الصباح الباكر وأخر للغادين، وهو دائم التجوال في العالم الإسلامي ويزور الدول الصغيرة قبل الكبيرة لتلمس احتياجاتها والاستماع إلى توجيهات مسؤوليها من دون أن يكون بصحبة مساعدين أو مرافقون أو خدم يحملون أمتعتهم أو يهتمون بشخصه. وأجازاته السنوية لا تزيد على 17 يوماً يسرقها بعد الاجتماعات السنوية لكل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، وللمقارنة فإن الأجازات السنوية لأحد مدراء صناديق التنمية العربية الكبيرة لا تقل عن 4 أشهر في السنة، كما أنني لا أتذكر أن هذا المدير منذ أن تسلم وظيفته الحالية أكثر من 20 عاماً قد قام بزيارة أهم وأقرب دولة مساهمة في الصندوق الذي يديره وهي المملكة العربية السعودية.

تعبئة الموارد ■

يمكن النظر إلى 4 مجالات على الأقل أتبعها البنك لتعبئة المزيد من الموارد لتمويل عملياته:

1 - الزيارات للتتالية في رأس ماله - كما سبق الإشارة - واستحداث مؤسسات وتوافد جديدة للقيام بأعمال معددة (المؤسسة الإسلامية للتنمية النظام الخاص، المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار واقتناء الصناديق والمؤسسة الإسلامية لتمويل التجارة). ويوجد حالياً تحت تصرف هذه المؤسسات مبالغ تصل إلى 1500 مليون دولار. يذكر هنا أنه ونتيجة لنجاح البنك في مهمته التنموية، فإن الدول الإسلامية الرئيسية أصبحت تتسابق على زيادة مساهماتها في رأس ماله وإيجاد أعضاء دائمين يملكونها في مجلس إدارته، حيث وصلت مساهمات 7 دول من أعضائه إلى 56 ملياً ما نسبت 77,7 في المئة من رأس ماله.

2 - إنشاء صناديق استثمارية يتبناها البنك أو يديرها كضارب ويساهم فيها الآخرون بهدف الربح، يستخدم البنك مواردها لزيادة عملياته في الدول الأعضاء مستحقة البنوك الإسلامية وصندوق حصص الاستثمار وصندوق استثمار ممتلكات الوقف وصندوق الهياكل الأساسية. وتبلغ الموارد التي تمت تعبئتها عن طريق هذا المصدر 1700 مليون دولار استطاع البنك عن طريقها تمويل 524 عملية وصلت مبالغها إلى 6,5 مليارات دولار.

3 - القيام بعمليات التمويل أو الإدارة نيابة عن الآخرين ومن ذلك مشروع المملكة العربية السعودية للإفادة من الهدي والأضاحي، وإدارة كل من "صندوق لتغطية القس" الذي يبلغ رأس ماله 200 مليون دولار و"صندوق الأقبسى" الذي يبلغ رأس ماله 800 مليون دولار، وإدارة برنامج المصرف العربي للتنمية في أفريقيا لتمويل التجارة العربية الأفريقية والذي سيصل المبلغ المخصص له إلى 100 مليون دولار، وسبق أن أجرى عمليات تمويلية في 14 دولة أفريقية وصلت مبالغها إلى 188 مليون دولار.

4 - اللجوء إلى السوق المالية الإقليمية والدولية عن طريق إصدار أدوات الدين المتسجمة مع أحكام الشريعة الإسلامية، مثل عمليات المزاينة المعاد تدويرها والصكوك، والتي أصدر البنك منها ما يقارب 900 مليون دولار ولاقت استقبالا جيداً من السوق المالية الدولية.

ونتيجة لذلك فإنه من المتوقع أن يقوم البنك بالتوسع في إصدار الصكوك، مدعوماً بالتصنيف الجيد الذي حصل عليه من مؤسسات التصنيف الدولية. وفي هذا الصدد لا بد من

بي. أن. بي. باربا يتوسع في السعودية

ينتظر أن يستحصل "بنك بي. أن. بي. باربا" الفرنسي، على رخصة من هيئة السوق المالية، لتأسيس شركة تابعة مملوكة من قبله بالكامل ومتخصصة في الصيرفة الاستثمارية. وتأتي هذه الخطوة، بعد أشهر قليلة من تملك البنك حصة قدرها 25 في المئة من شركة صائب لإدارة الأصول، التابعة للبنك السعودي للاستثمار.

"المستثمر الوطني" نحو الاكتتاب العام والإدراج

يُلم أن شركة المستثمر الوطني الإماراتية والمتخصصة في قطاع الصيرفة الاستثمارية، تسعى إلى طرح أسهمها على الاكتتاب العام وإدراجها في بورصة أبوظبي؛ وذلك فور إقرار الهيئات المعنية في دولة الإمارات للتعديلات المتعلقة بنسبة الأسهم الواجب قانوناً إدراجها، والمطلحة حالياً بـ 55 في المئة، فيما هناك توجه لخفضها إلى حدود تتراوح الكهناات حولها ما بين 30-35 في المئة.

مصرفان إسلاميان يؤجلان بدء نشاطهما في لبنان

مصرفان إسلاميان جديدان يترددان في بدء أعمالهما في لبنان على رغم إتمام الجوانب القانونية والإدارية بما في ذلك تكوين الراسمات والحصول على التراخيص المطلوبة، وذلك على خلفية الأوضاع السياسية، وعلم أن كبار للسامين في المصرفين، وهم غير لبنانيين، أبلغوا الجهات المعنية أنهم سينظرون جدياً في بدء الأعمال بعد تشكيل الحكومة اللبنانية الجديدة وتلغس خطوات جدية في ترسيخ الاستقرار السياسي والأمني.

المحتويات

- المصرف الخليجي التجاري 82
- بنك الكويت والشرق الأوسط 84
- المصرف العالمي 86
- Lombard Odier Darier Hentsch 88
- الاهلي المصري 89
- بنك نور الإسلامي 90
- اخبار المصرفية 92

السيولة النقدية

تفاجأ البعض بإعلان دولة الإمارات نيّتها إصدار سندات خزينة، في الوقت الذي تتمتع فيه بأعلى فائض نقدي نتيجة ارتفاع أسعار النفط. تمثلت الأسباب المعلنة للخطوة بتثبيت سعر صرف درهم الإمارات وتعزيز إيرادات الموازنة، علماً بأن الدرهم لا يحتاج إلى تثبيت، حيث أنّ سعر صرفه مرتبط بشكل مباشر بالدولار الأميركي؛ كما أنّ إيرادات الدولة هي على أعلى مستوياتها التاريخية وتقدر بنحو 34,9 مليار درهم لعام 2008.

إلا أنه يمكن رصد العديد من العوامل وراء الاتجاه إلى إصدار السندات وضرورة وجود سوق لسندات الخزينة المحلية، أبرزها الحاجة إلى إيجاد سندات دين طويلة الأجل لتفترات تصل إلى 20 و 30 سنة، بما يسمح من جهة للسلطات النقدية باستخراج "مخسني مردود" (yield curve) طويل الأمد يمكنها استخدامه كأداة أساسية في إدارة سياساتها النقدية، ويساعد من جهة أخرى رجال الأعمال على التحوّط إزاء المضاربة على العملة ومعدّلات الفوائد عليها، وكانت المضاريات على عملات الخليج عامة، ودرهم الإمارات خاصة، كثيفة في الأشهر القليلة الماضية، حيث أحدثت اختلالات عديدة في أسعار الفوائد كان من الممكن إزالتها لو كانت هناك سندات خزينة بأجال عديدة يمكن استثمارها في إدارة السيولة وتأمين الاستقرار ما بين العرض والطلب في الاسحقات المختلفة.

وقد ظهرت أهمية توفير الاستقرار والعمق في السوق النقدية في ظلّ تزايد المشاريع الكبرى طويلة الأمد والتي تحتاج إلى الاعتماد على أسعار فوائد فعيلة للأجال البعيدة، وليس على احتسابات فردية ومعادلات فرضية لأسعار فوائد مستخرجة من أجال وعملات مختلفة كما هي الحال الآن. أضف إلى ذلك عاملاً آخر يُبيّن مدى أهمية إنشاء سوق محلية لسندات الخزينة وهو أنّ دولة الإمارات، على الرغم من سعيها الاستراتيجي الملفت إلى تنويع الاقتصاد وتخفيف اعتماده على النفط، لا تزال تشكو من ضعف التنوّع في إيراداتها، حيث أنّ نحو ثلثي مواردها المالية يأتي من مصيرين فقط، وهما 44 في المئة من مساهمات إمارتي دبي وأبوظبي و 21 في المئة تقريباً من شركة "اتصالات" وحدها، ما يؤكّد مدى الحاجة إلى التنويع في مصادر دخل الدولة.



إبراهيم حسين إبراهيم

بعد زيادة رأس ماله وتوسيع قاعدة مساهميه المصرف الخليجي التجاري ينطلق بروحية جديدة

البحرين - طارق زهران

قراءة 4 أعوام انقضت على تأسيس بيت التمويل الخليجي، مصرف تجاري إسلامي ملوك من قبله بالكامل، حمل بداية اسم بيت التمويل الخليجي - بنك تجاري، وسرعان ما انطلق في تكوين شخصيته المستقلة، حيث انتقل إلى مقر رئيسي خاص به، ضُح أيضاً أول فروعه، ثم قام بتغيير هويته إلى المصرف الخليجي التجاري. ولكن حجم التحولات التي شهدتها هذا المصرف منذ تأسيسه، لم تقتصر فقط على الاسم والمقر، بل انعكست أيضاً في ارتفاعه سُلم النمو بوتيرة متصاعدة ومستمرة.

مختلف أسواق دول مجلس التعاون الخليجي.

أما عن كيفية توزع نسب الملكية بين المساهمين، فيشير إبراهيم إلى أن الحصص الأكبر، وقد تراوحت ما بين 10 و14 في المئة كحد أقصى، كانت من نصيب المساهمين المؤسسيين.

توسيع النشاط الاستثماري

بعيد هذا التحول الكبير في القاعدة الرأسمالية للمصرف، من حيث الحجم والملكية، بدأ بتوجيه موارده للتنامية نحو تحقيق طموحاته القاضية بنقل نشاطه الاستثماري إلى آفاق أوسع وأسواق جديدة. ويبلغت إبراهيم إلى أن المصرف الاستثماري التي يطرحها إلى مستويات لم يصلها مسبقاً.

وأول الغيث، كان مع طرح "الخليجي التجاري" خلال العام الماضي، فُتِحاً استثمارياً جديداً، هو أول وأكبر منتج استثماري للمصرف خارج منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، حيث أطلق المصرف مأكبة منه للطلب المتزايد على المشاريع العقارية الموجهة إلى طبقة ذوي الدخل المتوسط سريعة النمو في الهند، شركة دانات الهند للاستثمار، وغرضها تطوير مشروع عقاري سكني في إحدى مناطق نيودلهي، تبلغ قيمته 163.5 مليون دولار، ويستهدف تحقيق عائد على الاستثمار قدره 83 في المئة على مدى السنوات الثلاث المقبلة.

ومؤخراً، أعلن المصرف عن استكمال عملية الاكتتاب في الصندوق الخاص بالشركة من قبل عملائه من الشركاء

الخطوتين بدرجة في إطار تنفيذ الخطة الاستراتيجية القاضية بتعزيز مركز المصرف التنافسي في السوق المحلية، ودعم مشاريع توسيع النشاط الإقليمي للمصرف في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة الشرق الأوسط والقارة الهندية ودول شمال أفريقيا، عن طريق ترتيب وطرح فرص استثمارية متنوعة وعالية الرسمة.

من بحريني إلى خليجي

ويستعرض إبراهيم أسماء بعض المساهمين الجدد في رأس مال المصرف الخليجي التجاري، قائلاً: إضافة إلى استمرار بيت التمويل الخليجي في حيازة الحصة الأكبر وقدرها 40 في المئة من أسهم المصرف، فقد ضمت قاعدة مساهميه مجموعة من المؤسسات المالية الخليجية من بينها: مصرف الإمارات الإسلامي، مصرف قطر الإسلامي، شركة الامتياز للاستثمار بالكويت، إدارة الأوقاف وأموال القاصرين بدولة الإمارات، بنك البحرين الإسلامي وشركة مينا العقارية بدولة الكويت، الشركة الأهلية القابضة، شركة سعود البابطين وإخوانه، شركة البحر الأحمر للتجارة. إضافة إلى عدد من المستثمرين الأفراد من دول المنطقة بمن فيهم موظفون ومتراد من العاملين في المصرف. بذلك تحول المصرف الخليجي التجاري من مصرف بحريني للملكية، إلى مؤسسة مالية خليجية تمك بواسطه شركائها من المساهمين، منفذاً على

نجح التقرير السنوي للعام 2007 الخاص بالمصرف الخليجي التجاري في توصيف الأحداث التي شهدتها المصرف خلال السنة الماضية، عندما حمل عنوان "نمو راسخ". فقد خطا المصرف الخليجي التجاري طوال العام الماضي، خطوات جبارة على طريق التحول من ذراع مصرفية تجارية - بيت التمويل الخليجي، إلى مؤسسة مالية خليجية متكاملة الخدمات؛ بدءاً بالزيادة الكبيرة في رأس مال المصرف المدفوع، مروراً بتوسيع قاعدة المساهمين في المصرف، وانتهاء بتنويع باقاته من المنتجات والخدمات المصرفية الاستثمارية والتجارية.

ختمية القاعدة الرأسمالية

عن تلك التحولات، يتحدث الرئيس التنفيذي وعضو مجلس إدارة المصرف إبراهيم حسين إبراهيم، قائلاً: خلال العام 2007، قام المصرف بتنفيذ خطوتين استراتيجيتين، تمثلت الأولى بزيادة رأس المال المدفوع من 30 إلى 100 مليون دينار بحريني (نحو 376 مليون دولار)، حيث تولى بيت التمويل الخليجي، بوصفه آنذاك الجهة المالكة الوحيدة، عملية ضخ تلك الزيادة الكبيرة في رأس المال، موفراً للأرضية الصلبة للخطوة اللاحقة والمتلفة ببيع بيت التمويل الخليجي في 60 في المئة من أسهمه في المصرف إلى مجموعة مختارة من المؤسسات والمستثمرين الأفراد.

ويوضح إبراهيم: الغرض من هاتين

الاستراتيجيين، وعن إطلاق عملية تمكّن المساحات العقارية المطلوبة لوضع المشروع قيد التنفيذ.

إلى ذلك، طرح المصرف، خلال الربع الأول من العام الحالي، محافظة "جوهرة الخضراء"، وهي عبارة عن استثمار تطويري وعقاري في منطقة لوسيل في الدوحة - قطر، بقيمة 250 مليون دولار. ويكشف إبراهيم أنّ المصرف نجح في إقفال هذا الطرح بغضن من الاكتتابات.

تنويع المنتجات الاستثمارية

مع طرح هذين المنتجين، ارتفع عدد شركات وصناديق الاستثمار العقاري التي طرحها المصرف الخليجي التجاري حتى تاريخه، إلى 7 صناديق تستثمر في أوروبا ودول مجلس التعاون الخليجي، ومؤخراً في الهند. ويبلغت إبراھيم إلى أنّ "المصرف سيبدأ خلال الأشهر المقبلة، بتوسيع دائرة نشاطاته الاستثمارية خارج نطاق مشاريع التطوير العقاري، وذلك بغرض تنويع استثماراته وتوزيع مخاطرها.

أمّا مجموع المنتجات الاستثمارية للمصرف الخليجي التجاري، فقد ارتفعت إلى 11 منتجاً، نتيجة بدء البنك باستهداف شريحة صغار المستثمرين، طارحاً منتج الودائع أو حسابات الاستثمارات للأصول للاستثمار في مشاريع القفزة أو في الأصول للتدخّل للدخل، وعددها 4 حسابات يبلغ الحد الأدنى للاستثمار فيها 10 آلاف دينار بحريني أو 10 آلاف دولار.

خدمة أصحاب الملاة المالية

هذا التركيز على النشاط الاستثماري، شكّل العنوان الأبرز لعمل المصرف منذ تأسيسه، والمصدر الرئيس لدخله التشغيلي، ومنذ إبراھيم، ركّز سيطرة الصيغة الاستثمارية على نشاط الخليجي التجاري لا تتعارض، وفق إبراهيم، مع كونه، من حيث الاسم ومن حيث الرخصة الممنوحة له من قبل مصرف البحرين المركزي، مصرفاً متكامل الخدمات يمارس العمل المصرفي التجاري المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويقول إبراهيم: "يطبّق المصرف استراتيجية النشاط المخطط للجامع ما بين الخدمات والمنتجات الاستثمارية وتلك التجارية في آن واحد. وفي ظل المنافسة الشديدة على تمويل الأفراد والشركات، يعمل المصرف على بناء محفظة التمويلية بكثير من التنائي على استهداف شريحة

أولى ثمار النمو، "دانات الهند للاستثمار" في نيودلهي، و"جوهرة الخضراء" في قطر

الأفراد والمؤسسات أصحاب الملاة المالية. ويعتزم المصرف تدشين المزيد من قنوات الاتصال لعملائه من خلال افتتاح عدد محصور من الفروع الجديدة، بما يتناسب مع متطلبات وحاجات القاعدة المستهدفة من العملاء، وإضافة المزيد من أجهزة الصراف الآلي، وتقديم الخدمات المصرفية عن طريق الإنترنت والهاتف.

ويبلغت إبراهيم إلى أنّ أقرب انتقال المصرف إلى مقره الرئيسي الجديد في مرقا البحرين للمالي، واقتتاح فرع جديد في المجمع المالي للمعرفة، ليرتفع عدد الفروع إلى إثني.

نمو كبير في النشاط التمويل

ومع زيادة رأس المال، شهد النشاط التمويل للمصرف نمواً كبيراً، لاسيّما لنخبة تمويل الشركات، حيث زادت أصول التمويل الإسلامية في العام 2007 بنسبة 463 مليون لتصل إلى 88,5 مليون دينار بحريني، مع استمرار المصرف في الاستثمار والمشاركة في عمليات إصدارات الصكوك والتمويلات المشتركة في دول المنطقة، حيث بلغ إجمالي قيمة هذه المشاركات 32,8 مليون دينار مع نهاية العام 2007. وكان الخليجي التجاري أحد الرّبتين وضامني الاكتتاب الرئيسي في عملية التمويل المشتركة لدبنة الطاقة في قطر بمبلغ 300 مليون دولار. وكذلك كان أحد الدراء في عملية إصدار الصكوك -دبيت التمويل الخليجي بمبلغ 200 مليون دولار.

وتشكل هاتان الصفتان استكمالاً للتعاون والتناغم للاستمر ما بين الخليجي التجاري وبيت التمويل الخليجي، حيث سبق أن شارك الخليجي التجاري في ترتيب وإدارة إصدار صكوك استصناع وإجارة مئتها 5 سنوات وقيمتها 134 مليون دولار لصالح دعم المرحلة الإنشائية الأولى من مرقا البحرين للمالي. كذلك، قام المصرف

بلعب دور المحوّر الرئيسي لمشروع تلال المها، أحد أجزاء مشروع العوين التطويري، ونجح في تسويق وبيع قسم كبير من مجموع تلال المها مقدماً للراغبين من المضمّن تسهيلات تمويلية بصيغتي الإجارة والمشاركة. كما ساهم في ترتيب والمشاركة تمويل الجامعة الملكية للبنات.

معدلات نمو قياسية

لعب بيت التمويل الخليجي دوراً فعّالاً في توفير عوامل النجاح التي وافقت للمصرف الخليجي التجاري منذ عامه الأول، كما أنّ الفرص الاستثمارية المتاحة في البحرين ودول المنطقة، مكّنت المصرف من وضع نفسه على المسار الصحيح للنمو الثابت والتواصل. لكن إقبال كبرى المؤسسات المالية الخليجية على السامعة في رأس مال الخليجي التجاري ما كانت لتتحقق، لولا ما أظهره هذا المصرف طوال السنوات الثلاث الماضية من مثانة مالية ترجمت نموّاً قياسياً ومتوصلاً في بنود ميزانيته وصافي أرباحه ومختلف مؤشرات الربحية لديه. فخلال الفترة الممتدة من العام 2005 وحتى نهاية العام 2007، ارتفع إجمالي موجودات المصرف التجاري من 71,1 إلى 269,5 مليون دينار بحريني، ووصل إجمالي حقوق مساهمي إلى 135 مليون، كما صعدت أرباحه الصافية من 4,1 إلى 20,8 مليون دينار. وتبيّن نتائج المصرف المالية للربع الأول من العام الحالي، بسنة أخرى من النمو القياسي، حيث ارتفع صافي أرباح المصرف التجاري بنسبة 213 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، كما ارتفع مجموع الموجودات بنسبة 18,7 في المئة، وودائع العملاء بنسبة 130 في المئة. أما العائد على متوسط مجموع الموجودات فقد بلغ 17,4 في المئة، والعائد على متوسط حقوق المساهمين 39,9 في المئة سنوياً.

.... وإدراج

على وقع هذه النتائج المالية، قام الخليجي التجاري، خلال شهر يونيو الماضي، بالتحوّل من شركة مقفلة إلى شركة مساهمة عامة مرجحة أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية. وفي وقت يري إبراهيم أنّ "إدراج أسهم المصرف في هذه المرحلة سيبرز فائدة المساهمين إضافة إلى المساهمين الستراتيجيين الحاليين"، فإنّ هذا الإدراج لن يكون الأخير، حيث سيعتبه في مرحلة لاحقة، لإدراج إبراھيم، إدراج ما لي أخرى في دول مجلس التعاون الخليجي. ■

في 213 في المئة نسبة نمو الأرباح
في الربع الأول من 2008

بنك الكويت والشرق الأوسط: التحول الى مصرف إسلامي

الكويت - الاقتصاد والأعمال



محمد الزروق

نال بنك الكويت والشرق الأوسط موافقة مبدئية، صالحة لمدة سنة، من قبل بنك الكويت المركزي للتحول نحو العمل المصرفي الإسلامي. وسبق لبنك الكويت المركزي أن رخص بتأسيس بنك بوبيان كمصرف إسلامي، وسمح لبنك الكويت الدولي (البنك العقاري سابقاً) بالتحول إلى مصرف إسلامي، كما سمح لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار السعودية بافتتاح فرع لها في الكويت.

مبشرات التحول

تشهد الصناعة المالية الإسلامية نمواً كبيراً في الطلب سواء في الكويت أو الخليج. وفي هذا السياق، بلغت تقرير صادر عن معهد الدراسات المصرفية إلى أن عدد المؤسسات المالية الإسلامية الخاضعة لرقابة البنك المركزي ارتفع من 11 إلى 42 مؤسسة في نهاية شهر أبريل الماضي، بنسبة نمو بلغت نحو 282 في المئة. وارتفع إجمالي أصول هذه المؤسسات خلال الفترة نفسها من 851 مليوناً إلى 7,21 مليارات دينار كويتي، أي بنسبة نمو 800 في المئة، وبمتوسط سنوي تصل نسبته إلى نحو 160 في المئة. أما على مستوى صناديق الاستثمار تظهر التقارير التخصصة أن نحو 50 صندوقاً من إجمالي عدد الصناديق الخاضعة لرقابة البنك المركزي والبالغة نحو 109 صناديق، تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية وعلى الرغم من معدلات النمو هذه يوضح تقرير معهد الدراسات المصرفية أن هناك فرصاً جديدة تتيح تأسيس المزيد من المؤسسات الإسلامية في ظل حاجة السوق.

توجه نحو الصناديق

على الرغم من قرار البنك المركزي الحاسم في عدم السماح للمصارف التقليدية بفتح فواقد إسلامية أو حتى تأسيس وحدات تقوم بعمل وفقاً لأحكام الشريعة، ما زالت المصارف التقليدية تمنى النفس بالسماح لها بلعب دور أكبر في العمل المصرفي الإسلامي، ولكنها في الوقت نفسه سمعت للاستفادة من ارتفاع الطلب على الخدمات المالية الإسلامية من خلال طرح صناديق استثمار إسلامية. ■

القانون رقم 30 لسنة 2003 الخاص بالبنوك الإسلامية. وبلغت إلى أن الترخيص يلزم بنك الكويت والشرق الأوسط، خلال سنة واحدة، استكمال المتطلبات التنظيمية والتشغيلية وفقاً لضمة التحول المقدمة، والتقدم إلى البنك المركزي بما يفيد الانتهاء من تلك المتطلبات، مشيراً إلى أن أنه في حال عدم التزام البنك سيترتب على ذلك إلغاء الموافقة.

تغير الخريطة المصرفية

ومن المتوقع أن يرسم قرار بنك الكويت والشرق الأوسط، تغييرات جمة على الساحة المصرفية في الكويت، إذ أن تنفيذ القرار سيرفع عدد المصارف العاملة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية إلى 4 مصارف، مقابل انخفاض في عدد المصارف التقليدية من 6 إلى 5 مصارف، ما يعني عملياً انخفاض عدد المصارف التقليدية بنسبة 40 في المئة مقابل ارتفاع نسبة المصارف الإسلامية 300 في المئة خلال أقل من 3 سنوات، علماً أن ملاحمة هذه التحولات الاستراتيجية قد بدأت مع تحول بنك الكويت الدولي (البنك العقاري سابقاً) إلى مصرف إسلامي، وتأسيس بنك بوبيان، بعد احتكاك بيت التمويل الكويتي للساحة المصرفية لأكثر من عقدين من الزمن. ولا شك أن قرار بنك الكويت والشرق الأوسط بالتحول نحو العمل المصرفي الإسلامي يهدف إلى الاستفادة من النمو الذي تشهده هذه الصناعة في الكويت والخليج، ولكنه في الوقت نفسه، يهدف إلى مواكبة نشاط المؤسسة الأم أي البنك الأهلي المتحد الذي يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

إذا كانت خطوة منح بنك الكويت والشرق الأوسط ترخيص التحول إلى العمل المصرفي الإسلامي ليست الأولى في الكويت، إلا أنها بالتأكيد ستترك تداعياتها على الساحة المصرفية الكويتية، وسترفع من حدة المنافسة بين المصارف القائمة للمحافظة على حصصها السوقية، على الرغم من النمو الذي تشهده الصناعة المصرفية الإسلامية حالياً. وتكتسب خطوة بنك الكويت والشرق الأوسط أهمية متزايدة في ظل وجود مؤسسة معلاقة تغلق خلفه وتتمثل بالبنك الأهلي المتحد.

يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بنك الكويت والشرق الأوسط محمد عبد الحسن الزروق: "تقدمنا بطلب التحول خلال الليلة التي جددنا بنك الكويت المركزي لكافة المصارف المحلية، وأرفقنا الطلب بدراسات وخطط تفصيلية تتناول كافة الجوانب التي تتطلبها عملية التحول وذلك منذ شهر أكتوبر الماضي. ويملك البنك حالياً على إمداد الخطط التفصيلية لتفعيل تحول كافة أنشطته وجميع معاملاته بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. وكان البنك كلف قبل أشهر شركة متخصصة لإعداد دراسات مفصلة ركزت على أهمية إعداد كوابل متخصصة تواكب مرحلة التحول".

بدوره، يوضح محافظ بنك الكويت المركزي الشيخ سالم عبد العزيز الصباح أن الموافقة التي أعطيت تأتي في إطار تنفيذ قرارات مجلس الإدارة التي اتخذت في شهر سبتمبر الماضي بتفعيل المرحلة الثالثة من سياسة الترخيص لمصارف إسلامية جديدة في الكويت من خلال تفعيل المادة 4 من



شمس لبنان تبقى ساطعة

بناء عوده

مجموعة عوده سترادار



لبنان | سويسرا | فرنسا | الأردن | سورية | مصر | السودان | السعودية | قطر | الإمارات العربية المتحدة



أحمد محمد الجراح



عازر محمد عارف

أسواق المنطقة والأسواق العالمية. وسيتركز نشاط المصرف في العديد من القطاعات، أبرزها: الأسهم الخاصة، رأس المال المغامر، القطاع العقاري، مشاريع البنية التحتية، إدارة الأصول، الخدمات الاستشارية لتمويل الشركات وإدارة المحافظ الاستثمارية، وسيستهدف المصرف الشركات العالمية والخاصة التي تسعى للحصول على تمويل أو استقطاب مستثمرين جدد.

توظيف الاستثمار وإدارة الثروات

ويتركز نشاط إدارة توظيف الاستثمار على تسويق منتجات المصرف، وخصوصاً تلك التي طرحتها إدارة الاستثمارات المصرفية، يليها نشرة الاكتتاب، وبعد ذلك تبدأ مرحلة التسيويق. ويوضح رئيس إدارة الثروات وتوظيف الاستثمار في المصرف العالمي، عازر عارف أن الإدارة تضم حالياً نحو 20 موظفاً من ذوي الكفاءات. ويتواجد المصرف من خلال هذه الإدارة في 4 أسواق خليجية، وقضت الخطة العامة للمصرف بتوزيع دول الخليج إلى 4 مجموعات أو قطاعات، تضم الأولى كلا من قطر والبحرين؛ والثانية، الإمارات وسلطنة عُمان واليمن؛ والثالثة، السعودية، والرابعة، الكويت. على أن يتم التركيز على أصحاب الثروات والمؤسسات المالية الكبرى، إضافة إلى الشركات العالمية، وصناديق التقاعد وشركات التأمين، مع تحديد حد أدنى للاستثمار يبلغ مليون دولار.

ويقول: "تتوقع أن تلعب إدارة الثروات دوراً محورياً ضمن استراتيجية المصرف، خصوصاً أن هذا النوع من النشاط ما زال غير مطروق بقوة من قبل المصارف الإسلامية، نظراً لعدم إقرار ضوابط شرعية لكافة الأنواع المتاحة من الاستثمارات، وكذلك في مجال تقديم الاستشارات، وهو ما يشكل فرصاً كبيرة للنمو بالنسبة للبنك". كما تتول إدارة الثروات، لضييق هاراف، على الواقع الذي تعيشه معظم الشركات العالمية في المنطقة حيث تركز استثماراتها على قطاعات معينة، ما يعكس حاجتها إلى تنوع في محافظها الاستثمارية.

ويرى عارف أن الواقع الذي تعيشه أسواق المنطقة تطلع الشركات إلى تحقيق المزيد من النمو بشكلان بآيا وإسعا لتقديم خدمات الاستشارات في مجال الإصدار الأولي (IPO) والاكتتاب. كما أن شركات أخرى ستجته نحو البحث من مصادر تمويل إضافية من خلال إصدار صكوك وتزريب عمليات تمويل عن طريق القروض، وهو ما يشكل فرصاً كبيرة للنمو. ■

المصرف العالمي: حضور قوي في الخليج وتوسع في أوروبا وآسيا

النماه - الاقتصاد والأعمال

دشن المصرف العالمي، الذي يتخذ من البحرين مقراً له، نشاطه الاستثماري، بعد أقل من عام على تأسيسه، وانجاز الهيكلية الداخلية واستقطاب كواد بشرية متخصصة. وفي موازاة ذلك، كان النشاط الاستثماري للمصرف يسير على قدم وساق، حيث تم تأسيس ذراع متخصصة توفر خدمات استشارية في قطاع الطاقة، وذلك بالتعاون مع شركة "تابلور ديونج" الأميركية.

الآسيوية وشمال أفريقيا. والهدف هو مراقبة الفرص الاستثمارية في هذه الأسواق عن كثب، خصوصاً أن الشركات العاملة فيها بحاجة إلى السهولة. والمصرف قادر على توفير التمويل مستفيداً من الغواض الضخمة المتوافرة في منطقة الخليج.

ويشير إلى أن المصرف سيعمل أيضاً على تنويع محافظه الاستثمارية في هذه الأسواق بهدف تنويع المخاطر. وهو يستند في ذلك إلى خبراته في مجال العقار، الطاقة، الخدمات، الصناعة وغيرها. وفي المقابل، يوضح الخان، أن تواجده المصرف في أسواق أوروبا وآسيا، لا يعني إهماله الفرص الاستثمارية الواعدة في منطقة الخليج ومن المتوقع أن يلسجاً للمصرف إلى تأسيس صناديق استثمارية وشركات استثمار.

وأشار الخان إلى أن ضمن استراتيجية المصرف العالمي أيضاً تحقيق حصص سوقية مهمة في قطاع التمويل الإسلامي العالمي، الذي تقدر قيمته حالياً بنحو 750 مليار دولار، وذلك من خلال توظيف خبراته في أسواق المنطقة والدخول في شركات استراتيجية تربط بين

يقول رئيس دائرة الاستثمارات المصرفية في المصرف العالمي أحمد محمد الخان: "ركزت إدارة الاستثمارات المصرفية خلال المرحلة الماضية، على استكمال هيكلها الإداري والتركيز على توظيف واستقطاب الكواد البشرية المتخصصة"، مشيراً إلى أن هذه الخطوة توازي في أهميتها رأس مال المصرف، كونها تضمن له اتخاقة قوية. ويضيف: "بموازاة ذلك، نسعى إلى تجاوز التحديات الناتجة عن شح الموارد البشرية، من خلال الدخول في شركات استراتيجية مع شركات متخصصة، حيث قمنا بتوقيع اتخاقة شراكة مع شركة تابلور ديونج الأميركية بهدف إطلاق الشركة العالمية لخدمات الطاقة المالية (GEFSCO)". ويعتبر أن مرحلة إعداد الكواد واستقطابها هي الأصعب.

خطة طموحة للتوسع

وعلى صعيد التوسع، يرضع الخان أن المصرف العالمي يضع خطة للتواجد في أسواق أوروبا، انطلاقاً من لندن، وكذلك في الأسواق

ملتقى تونس الاقتصادي الثاني

11-12 أكتوبر 2009 - تونس - تونس

مشاركاتكم توفر لكم:

- الاطلاع على حواضر وقوانين الاستثمار في تونس
- الاطلاع على أبرز فرص الاستثمار المتاحة في تونس
- التفاعل مع أبرز المستثمرين العرب في السوق التونسية

تنظيم

وزارة التنمية والتعاون الدولي

بالتعاون مع



Tunisian Union for Industry,
Commerce, and Handicrafts

مجموعة الاقتصاد والاعمال
Al-Iktisad Wal-Aamal Group





أقدم المصارف السويسرية الخاصة Lombard Odier Darier Hentsch يتوسع في المنطقة إنطلاقاً من دبي

دبي - طارق زهران

اختارت مجموعة Lombard Odier Darier Hentsch المصرفية السويسرية، دولة الإمارات، لتدشين أول حضور مباشر لها في أسواق منطقة الشرق الأوسط، مفتحة في فبراير من العام الماضي 2007، مكتبها التمثيلي في إمارة دبي. وتعد Lombard Odier Darier Hentsch أقدم المصارف الخاصة في مدينة جنيف السويسرية، حيث يعود تاريخ تأسيسها إلى العام 1796، كما تعد واحدة من أكبر المجموعات المصرفية الخاصة حيث تدير نحو 106 مليارات يورو من الأصول، وتنتشر مكاتبها الـ 22 في 17 بلداً حول العالم.

أسواق المنطقة، أو مبعداً لما تحتويه من فرص. فخلال السنوات الخمسين الماضية وأغلب Lombard Odier Darier Hentsch على طرح مجموعة من الخدمات والحلول المصرفية الخاصة إلى عملائه في منطقة الشرق الأوسط، انطلاقاً من مركزه الرئيسي في سويسرا، ونجح في تكوين قاعدة من العملاء تركزت خصوصاً في أسواق الإمارات والكويت والمملكة العربية السعودية. ونظراً للاندماج الكبير الذي تشهده دول منطقة الشرق الأوسط، كان لا بد للبنك من مواكبة الانفتاح الذي تشهده أسواق المنطقة على التواجد المصرفي الأجنبي، والإفادة من التغيرات الهيكلية والتنظيمية، وتراكم السيولة والثروات لدى شريحة واسعة من المستثمرين، لاسيما في دول مجلس التعاون الخليجي.

ويضيف هنتش: "وبعد دراسة الخيارات رسا القرار على تأسيس مكتب تمثيلي، يتخذ من إمارة دبي مقراً له، ويخضع لإشراف وسلطة البنك المركزي الإماراتي، كما يشكل منطلقاً لخدمة قاعدته المتنامية من العملاء في الأسواق المستهدفة من دول المنطقة". ويوضح أن مكتب دبي يشكل نقطة انطلاق، ومرحلة أولى من مراحل التوسع.

شراكة مع شراع كابيتال

يلتص هنتش إلى أن مجموعة Lombard Odier Darier Hentsch عقدت اتفاقاً مع شركة شراع كابيتال، لتسويق صندوق "شراع" للاستثمار في أسواق المال العربي - Arab Gateway Fund - وفق أسلوب الهندسة المفتوحة Open Architecture Strategy، بذلك أولى خطوة أولى نحو في توفير الفرص الاستثمارية داخل أسواق منطقة الشرق الأوسط".

القرنين الماضيين، حافظ مالكو البنك على هويته كمؤسسة خاصة مستقلة، تتقاسم القيم التي تطرحها مع قاعدتها من العائلات الذين يقومون بإيداعها ثرواتهم وأصولهم.

التوسع الجغرافي

الصفة العائلية التي طمحن أعمال مجموعة Lombard Odier Darier Hentsch، لم تشكل عائقاً أمام قدرة البنك على مواكبة تطور النشاط المصرفي الخاص، والتنافس مع حاجات العملاء ومتطلباتهم، حيث يقول هنتش: "انطلق البنك كمصرف سويسري يوفر الخدمات والمنتجات لقاعدة عملائه في مختلف أنحاء القارة الأوروبية، الراغبين باستثمار أصولهم في السوق السويسرية. لكن الطلب على خدمات إدارة الأصول في أوروبا شهد تحولاً واضحاً نحو الاستثمار في الأسواق المحلية، ما استدعى من البنك التواجد المباشر في عدد من الأسواق الأوروبية، لتنتشر فروعها في مدن مثل باريس، بروكسل، أمستردام، لندن، برشلونة، ومفدي، ومؤخراً في براغ، إضافة إلى تواجداته القديم في مدينة مونتريال الكندية. ووفق المفهوم نفسه، أخذ البنك بالتطلع نحو الأسواق النامية، فكان التواجد في أسواق البرازيل من خلال فروعها في كل من مينيتو ديو دي جنيرو، وسان باولو، والأسواق الآسيوية عبر هونغ كونغ، وطوكيو، ومؤخراً سنغافورة".

دبي: مقر إقليمي

يقول هنتش: "لم يكن البنك بعيداً عن

تدشين البنك لمكتبه التمثيلي في دبي ترافق مع إعلانه أن الهدف من هذه الخطوة هو "طرح خدماته في القطاعات المصرفية الخاصة، وإدارة الأصول، والصناديق المشتركة، إلى مجموعة من العملاء تشمل الوسطاء الماليين والمؤسسات والشركات الخاصة، والسعي لأن يكون شريكاً طبيعياً للعديد من الأعمال العائلية المتنامية في المنطقة، متحولياً لتقديم الاستشارات وإدارة الثروات للعائلات الكبيرة في منطقة الشرق الأوسط". يرسم هذا الإعلان، إطاراً لعمل بنك Lombard Odier Darier Hentsch، كما يعكس من خلال إشارته إلى الشركات العائلية، الصفة الأساسية التي تمتاز بها تلك المجموعة المصرفية من حيث كونها مؤسسة عائلية، يقوم على إدارتها الجيل السابع من العائلات المالكة للبنك.

نشر مفهوم الشركة العائلية

يقول الشريك الإداري الأكبر ورئيس منطقة الشرق الأوسط في البنك، كريستوف هنتش: "تشكل تلك المجموعة المصرفية نموذجاً للشركات العائلية التي تخطت بنجاح تحدي الزمن، واستمرت في ممارسة نشاطها المصرفي طوال أكثر من 200 عام. ويضيف هنتش: "البدائية كانت مع عائلتي "لومبارد" و"هنتش"، وفي مرحلة لاحقة انضمت عائلتا "أودير" و"دارييه" إلى لائحة المساهمين، لتتوزع حصص الملكية في ما بين العائلات الأربع بالتساوي. طوال

إعادة هيكلة المحفظة الاستثمارية وتأسيس شركة قابضة للاستثمار "الأهلي المصري" يتوسع خليجياً بدءاً من الإمارات

القاهرة - محمود عبد العظيم

بعد أسابيع قليلة من توليه رئاسة البنك الأهلي المصري، أكبر البنوك المصرية حجماً، أطلق طارق عامر استراتيجية إعادة هيكلة لدور البنك على الساحتين الداخلية والخارجية، عبر خطة تطوير تشمل السياسات والعمليات وفلسفة العمل والأهداف التي يسعى البنك لتحقيقها.



طارق عامر

مجموعة شركات دريم، القائمة لرجال الأعمال د. أحمد بهجت، بهدف الحصول على سيولة تقدر بأكثر من 4 مليارات جنيه، يحصل منها البنك على 3,8 مليارات جنيه، هي قيمة مديونية لمجموعة شركات دريم. وذلك، في إطار خطة "خارج" من المجموعة عبر إعادة الأسهم التي كان "الأهلي المصري" وبك "مصر" حصلاً عليها مقابل مديونيتهم، وهي تقدر بنحو 85 في المئة من إجمالي أسهم المجموعة، إلى د. أحمد بهجت والخروج نهائياً من المجموعة. وإذا كان المراه فشل في تحقيق هدفه بسبب عزوف كبار المستثمرين بسبب جدل حاد في البرلمان المصري حول الصفقة، فقبل أيام من مواعده، إلا أن البنك عازم على تنظيم مزاد آخر خلال شهرين، ودعوة عدد من كبار المستثمرين والمطوريين العقاريين من دول الخليج للمشاركة فيه.

أما المحور الرابع في استراتيجية "الأهلي المصري" فيتمثل في التركيز على الاستثمار في مجال الخدمات، لاسيما منها الخدمات الصحية والتعليمية والنقل والموانئ، باعتبارها قطاعات وأعد. وفي هذا الإطار، يدرس البنك تأسيس وإطلاق عدد من الشركات في هذه المجالات، عبر شراكات يعقدها مع شركاء استراتيجيين، بينهم مؤسسات مالية كبرى في منطقة الخليج، للاستفادة من خبراتها وتجاربها. ■

منطقة الخليج. كما يسعى الفرع الجديد إلى دراسة ونقل تجربة المصرفية الإسلامية التي حققت فيها المصارف الإماراتية تقدماً ملموساً، وذلك بهدف التوسع في المصرفية الإسلامية، التي يتزايد الطلب على منتجاتها في السوق المصرية. وإلى فرع الإمارات الذي ستطلق أعماله خلال النصف الثاني من العام الجاري، يدرس "الأهلي المصري" سوقى قطر والسعودية لاختيار الصيغة الأكثر ملاءمة للتواجد فيها.

والزراع الخاضعة لاستراتيجية "الأهلي المصري"، تتمثل في تحويل جهاز أمناه الاستثمار، الذي يدير استثمارات بـ3 مليارات جنيه تتوزع على أكثر من 200 مشروع في قطاعات مختلفة، إلى شركة قابضة تدير هذه الاستثمارات وتعيد هيكلتها، بما يحقق أهداف البنك لجهة تعزيز الربحية والخروج من المشاريع التي وصلت إلى مرحلة التضخم الكافي، بهدف الحصول على المزيد من السيولة لدعم مركز البنك المالي، والهدف من إنشاء الشركة القابضة إتاحة الفرصة أمامها للتعامل بمزيد من المرونة مع متغيرات السوق.

ويرتبط بهذه الخطوة، اتجاه البنك نحو دعم تركيز محفظته الاستثمارية وتفكيك مساهمات الكبرية ويضعها بهدف تحقيق أرباح رأسمالية تستخدم في دعم الخصصصات وقاعدته الرأسمالية. وهذه الخطة تشتمل على بيع ثلاث مساهمات كبرى، بدأت ببيع حصة البنك في مجموعة طلعت مصطفى القابضة، والتي تتع عنها رأس مال بلغ 1,12 مليار جنيه. في الإطار نفسه، نظم البنك، مطلع يونيو الماضي، مزاداً لبيع 835 فداناً من أراضي

تأتي استراتيجية البنك الأهلي الجديدى لتتواءم مع المتغيرات التي طرأت على الصناعة المصرفية الإقليمية من ناحية عموماً والمصرية بشكل خاص، وكذلك مع رغبة "الأهلي" في الاحتفاظ بموقعه القائد للسوق المصرفية المصرية، وإيضاً في التحول إلى بنك إقليمي كبير، تنفيذاً لأحد أهداف الحكومة المصرية في تحويل أحد مصارفها العامة إلى مصرف يمارس دوراً وتأثيراً على الصعيد الإقليمي، مستفيداً من نمو حجم السوق العربية، ومن الإقبال السريع للاندماج والاندماج بين هذه الأسواق على صعيد الخدمات المالية.

أربعة محاور

ويعد التوسع الإقليمي الوجه الأكثر بروزاً في استراتيجية تطوير "الأهلي المصري"، التي تتضمن أربعة محاور رئيسية، تشمل، إلى جانب التوسع الإقليمي، تحويل جهاز أمناه الاستثمار التابع للبنك إلى شركة قابضة، وتنفيذ خطة لإعادة هيكلة المحفظة الاستثمارية عبر تفكيك الكتل الائتمانية الكبيرة وتسييلها كلما أمكن، والدخول بقوة في مجال الخدمات، خاصة للخدمات الصحية والتعليمية والنقل والموانئ. وكشف طارق عامر أن الأثر الأبرز للاستراتيجية تتكامل مع بعضها البعض وتخدم الأهداف الكلية لـ "الأهلي المصري" للمرحلة المقبلة.

على صعيد التوسع الإقليمي، يعتزم البنك التواجد بقوة في أسواق الخليج، حيث يبدأ بافتتاح ففرله في دولة الإمارات، بهدف، كما قال عامر، إلى خلق فرص استثمارية في السوق المصرية وعرضها على مستثمرين من



من اليمين: الصادق عطية، سعود بلعوي، حسين القمزي، د. أحمد الجناحي ووليد قوبعة

بنك نور الإسلامي يفتح مكتباً في تونس

افتتح بنك نور الإسلامي مكتب تمثيلي له في تونس، وللمناسبة، عقد ندوة صحفية، وإقام حفل استقبال حضره عدد من المسؤولين ورجال الأعمال في تونس، قدمهم وزير المالية محمد رشيد كشيش، إلى جانب كبار المسؤولين في مجموعة بنك نور الإسلامي.

شارك في الندوة الصحفية: رئيس المجلس التنفيذي للبنك سعود بلعوي (يشغل أيضاً منصب الرئيس التنفيذي لمجموعة دبي القابضة)، والرئيس التنفيذي للبنك حسين القمزي، ونائب الرئيس التنفيذي د. أحمد الجناحي ووليد قوبعة، والدير العام للبنك في تونس والرئيس التنفيذي لمنطقة شمال أفريقيا الصادق عطية.

التوسيع لتعزيز حركة النمو الاقتصادي وجذب الاستثمارات الأجنبية. ومن جهة أخرى، تعكس المشاريع التي تم الإعلان عنها خلال السنوات القليلة الماضية من قبل نخبة من كبرى الشركات الإماراتية مثل دبي القابضة و"إعمار" الثقة الكبيرة في إمكانات النمو والفرص الواعدة التي تتمتع بها تونس واقتصاديات دول المغرب العربي بشكل عام.

وقال القمزي: "تصنّف في بنك نور الإسلامي نفعي للبناء على هذا الإرث، والعمل على تعزيز التعاون مع الحكومة التونسية ومنطقة شمال أفريقيا بشكل عام، كما سنعمل على الاستفادة من معارفنا الممتدة وفهمنا الواسع لطبيعة سوق العمل في المنطقة للبحث عن فرص استثمار استراتيجية تحقق مصالح وفوائد كبيرة لكل الأطراف. كما نريد أن نساهم في دعم عمليات التوسع والنمو التي تشهدها المنطقة، وتعزيز مكانة البنك كمؤسسة مالية إسلامية رفيعة المستوى، نقدم خدمات ومنتجات وفقاً لأرقى المعايير العالمية المتوافقة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية السليمة".

وأكد القمزي أن مكتب تونس سيساهم في تحقيق هذه الأهداف، من خلال التركيز على الخدمات المصرفية للشركات، وأيضاً من خلال العمل على فتح قنوات استثمارية جديدة من دول مجلس التعاون الخليجي نحو منطقة شمال أفريقيا.

وختاماً، عندما أطلقنا عمليات البنك في يناير من هذا العام، قلنا أن رؤيتنا هي تأسيس أكبر بنك إسلامي في العالم، يمتلك مكاتب وفروع تنتشر في ثلاث قارات حول العالم، وما نحن اليوم نشهد أولى الخطوات نحو تحقيق هذه الرؤية.

وتحدث الصادق عطية حول آفاق عمل البنك وتطوره لاسيما في منطقة شمال أفريقيا انطلاقاً من تونس. وأشار إلى أن نتائج البنك في الإمارات في الأشهر القليلة الماضية تدل على مدى التطور الذي تحقق على جميع الأصعدة.

وتعزّز حفل الاستقبال بحضور شخصيات سياسية واقتصادية بارزة من تونس والإمارات العربية المتحدة، من بينهم رجل الأعمال التونسي لمحسن الطرابلسي، ورئيس اللجنة العليا للمشايخ الكبرى في تونس سليم التلاتلي، وروّساء عدد من البنوك التونسية والمجموعات الاقتصادية الكبرى، والرئيس التنفيذي لشركة "دبي كابيتال غروب" مصطفى فريد جنيته.

الجانب الاقتصادي، تستثمر دولة الإمارات مليارات الدولارات في تونس ودول شمال أفريقيا في إطار التزامها بدعم وتعزيز التنمية الاقتصادية في العالم العربي. وشهدت السنوات الأخيرة ارتفاعاً كبيراً في حجم هذه الاستثمارات، فبلغ 22 مليار دولار. وبذلك، باتت الإمارات أكبر مستثمر عربي في تونس ومنطقة شمال أفريقيا.

وأضاف: "تأسس أول مكتب تمثيلي للبنك في تونس يحمل دلالات واضحة على ثقافتنا الكبيرة بالاقتصاد التونسي وإمكانات النمو الهائلة التي يتمتع بها، حيث حققت تونس على مدى السنوات الماضية معدلات نمو متصاعدة، بفضل الخطوات الواسعة التي اتخذتها الحكومة

إلى حسين القمزي كلمة، نيابة عن رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم ونيابة عن رئيس المجلس التنفيذي سعود بلعوي، توجه فيها بالشكر إلى الرئيس زين العابدين بن علي ووزير المالية محمد رشيد كشيش ومحافظ البنك المركزي التونسي توفيق بكار لما قدمه من دعم. وخص بالتهنئة فريق عمل بنك نور الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة وني تونس على عملهم المذوّب لتحقيق هذا الإنجاز.

وقال: "بدأنا عمليات بنك نور الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة قبل ستة أشهر فقط، واليوم نعلن بفخر افتتاح أول مكتب تمثيلي خارجي للبنك في تونس. وتحدث عن "العلاقات التاريخية التي تربط بين تونس والإمارات العربية المتحدة على مختلف المستويات السياسية والاقتصادية والثقافية والاجتماعية" وقال: "يعيش في الإمارات أكثر من 5 آلاف تونسي، في حين يزور تونس كل عام آلاف الإماراتيين. وفي

التوسع في دول شمال إفريقيا،
إنطلاقاً من تونس



When it comes to investment,
it's the safest way to go...

The International Mix Fund
42.5% Return on USD over 5 Years

The International Mix Fund

We, at Bank of Beirut s.a.l., believe that our clients are our partners and driving force behind our success. We build on our expertise in all aspects of Assets and Funds Management through focusing on business evaluation, strategic investments, risk control and portfolio balancing.

Join our new International Mix Fund to attain your financial objectives and to earn with our know-how an expected return of 42.5% on USD over 5 years.

For more information, kindly contact our Assets and Funds Management Department at: 01- 970429, or our 24-Hour Call Center on 1262 from Lebanon, or +961 5 955 262 from abroad.

Assets and Funds Management
assetsandfunds@bankofbeirut.com

Beirut

01-970429

01-970429

01-970429

01-970429



بنك بيروت
Bank of Beirut

بنك الدوحة



الشيخ مكرم
بن محمد بن راشد
آل مكرم يفتتح
فرع بنك الدوحة في
دبي

افتتح بنك الدوحة أول فرع له في دبي، وأقيم في المناسبة احتفال رعاه نائب رئيس الدولة ورئيس الوزراء وحاكم دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، ممثلاً بنائب حاكم دبي الشيخ مكرم بن محمد بن راشد آل مكتوم، وحضره عدد من كبار الشخصيات ورجال الأعمال الإماراتيين والقطريين، فيكون بنك الدوحة بذلك أول بنك قطري يقدم خدمات مصرفية متكاملة في دولة الإمارات.

وفي كلمة ترحيبية، تحدث العضو المنتدب لبنك الدوحة الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني عن العلاقات الاقتصادية بين الإمارات وقطر، مشيراً إلى "أن الإمارات تعتبر أكبر شريك تجاري لدولة قطر".

في الإمارات، كما قال، "توفر أكثر من مليار دولار من الودائع القطرية سنوياً، ويعمل نحو 40 في المئة سنوياً، وتصدر قطر أكثر من 1,8 مليار دولار إلى الإمارات بمعدل نمو 30 في المئة سنوياً، وأشار إلى مشروع دولفين للغاز الذي يربط ما بين البلدين، والذي تبلغ قيمته 4,8 مليارات دولار، ويعتبر أحد أكبر مشاريع الطاقة العابرة للحدود، وقال، "أن افتتاح فرع لبنك الدوحة في دبي يعتبر مبادرة استراتيجية تستهول نمو العلاقات التجارية الثنائية بين الدولتين".

وأشار إلى أن البنك سيوسع شبكة خدماته في الإمارات بتأسيس شركة تأمين مملوكة له بالكامل هي شركة بنك الدوحة للتأمين، وأيضاً تأسيس شركة للوساطة هي شركة الدوحة للوساطة والخدمات المالية.

بنك الإمارات لبنان



فاروق خريزيان

بنك "الإمارات لبنان" (آل لبنان) هو اسم المصرف الجديد في لبنان الذي يحمل محل بنك البقاع، الذي كان قد اشترى رخصته بنك الشارقة الإمارات من مجموعة فرستبנק.

رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الجديد فاروق خريزيان قال إن رأس المال سيوفر إلى 50 مليون دولار، إضافة إلى مساهمة نقدية تبلغ 100 مليون دولار. يذكر أن بنك الشارقة كان اشترى موجودات بنك ناسيونال دي باري (BNPI) الفرنسي الذي قرر وقف نشاطه في لبنان بعد تقليص تدرجي بدأ قبل سنوات.

بنك الكويت الوطني



إبراهيم ديبوب

أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني إبراهيم شعري ديبوب أن "فروع البنك الوطني خارج الكويت ساهمت بأكثر من 20 في المئة من أرباح البنك الصافية خلال العام الماضي، متوقعاً أن "تصل إلى 30 في المئة بحلول العام 2015" وقال ديبوب، "ركز البنك

جهوده منذ بداية الثمانينات على التوسع الخارجي، وقد بدأت هذه الجهود تؤتي ثمارها، وهي تكللت مؤخراً من خلال تملكه الكامل للبنك الوطني المصري في صفقة تجاوز حجمها مليار دولار، ومن خلال صفقة البنك التركي في تركيا، وزيادة حصته في بنك قطر الدولي، واليوم، يملك "الوطني" أكبر شبكة فروع إقليمية ودولية على مستوى الصناعات العربية، موزعة بين عواصم المال والأعمال الإقليمية والدولية ومن أهمها: لندن، باريس، نيويورك، سويسرا، سنغافورة، الصين، وفييتنام، إلى جانب قطر، البحرين، السعودية، الإمارات، لبنان، الأردن، مصر والعراق".

وأشار إلى أن "الدليل على نجاح سياسات البنك التوسعية ونشاطاته الخارجية التنامية هو مستوى التصنيف العالمية، "موديز" و"فيتش" الممنوحة للبنك من وكالات التصنيف العالمية، "موديز" و"فيتش" و"ستاندرد أند بورز".

الإمارات دبي الوطني

أعلنت "الإمارات دبي الوطني"، أكبر مجموعة مصرفية في دبي، عن طرح "الخدمة الخاصة" التابعة لها، برنامج "كنزي"، الذي ينطوي على خطط ادخار خاصة، وخطط اختيار حصص وأسهم الموظفين، وخطط التعويضات المؤجلة. وشُعم البرنامج ليمنح الشركات مزايا تنافسية عندما تقوم بتوظيف المواهب الجيدة وتساعد على الاحتفاظ بها.

وأوضح المدير العام لتعميل المستثمرين وإدارة الثروات في "الإمارات دبي الوطني"، جمال بن غشيطان "أن "كنزي"، المتوفر عبر "الخدمة الخاصة" التابعة لـ "الإمارات دبي الوطني"، يعد برنامجاً متميزاً ومميزاً لكل من الشركات الإقليمية والدولية التي تزاوّل أعمالها في دول الخليج العربي التي تتجه نحو الاندماج بالاقتصاد العالمي بسرعة متزايدة، الأمر الذي سيؤدي إلى نشوء مناسبات في مجالات جديدة كلياً. لقد أصبحت عملية استقطاب الموظفين الأكفاء والاحتفاظ بهم من أهم المؤثرات الرئيسية لنجاح الشركات، ومع تحوّل أسواق الأعمال المحلية، لم يعد من الصعب استقطاب كوادر بشرية تساهم في نمو الأعمال، بل الأصعب هو الاحتفاظ بهذه الكوادر، لأن معظم المؤسسات في دول الخليج العربي لا توفر، عموماً، أي نظام مكافآت، باستثناء رزمة الأجور وتعويضات نهاية الخدمة التي لا تعتمد أساساً على الأداء، بل على عدد سنوات خدمة الموظف لديها".

يشار إلى أن "الخدمة الخاصة" التابعة لـ "الإمارات دبي الوطني" توفر مستويات متخصصة لإدارة وتنمية الثروات المالية، وحماية مستقبلها بأسلوب مهني وطرق استثمارية متفجرة ومتطورة باستمرار.

تصبح شركة Acer باستخدام Windows Vista® Business.

تصميم ترافيل ميت الجديد® الأداء في التفاصيل



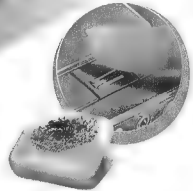
Acer TravelMate 6292

Intel® Centrino® processor technology
نسخة أصيلة Windows Vista® Business

empowering technology



- القدرة الفائقة على العمل مع إمكانية الاستخدام في الوضع الثابت.
- ثقل خارجي جديد من مزيج المغنسيوم أخف من البلاكيتك ، وأقوى منه صشرين ضعفاً.
- القدرة الفائقة على الأداء المحمول والفعالية المتفوقة.
- قارئ بيولوجي لل بصمات.



إن ترافيل ميت 6292 (TravelMate 6292) هو الحل المثالي للمستخدمين المحترفين، كثوري التنقل، والباحثين عن الأداء الشامل والأمن والأطول زمناً. إن تصميم الحقيبة الخارجية المصنوعة من المغنسيوم وميزة التعرف على البصمة البيولوجية، وبساطة التشغيل، تجعل "ترافيل ميت بروفائل" (TravelMate Profile) يملكه الأداء الموثوق به، والحماية الزمنية، والاتصال اللاسلكي الكامل، ضمن العرض المثالي للقدرة الاحترافية. استمتعوا بمستوى جديد من الأداء المتنقل مع "ترافيل ميت 6292" سهل الحمل، مع "دي.في.دي" متكامل، وبطارية ذات عمر إضافي طويلاً.

For assistance, support and Information:
Acer UAE: 800-2237 - Acer KSA: 800-124-0048
All other Regions: +9714 805 6000

Intel, the Intel logo, Centrino and Centrino Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries. Microsoft, Windows, the Windows logo and Windows Vista are registered trademarks of Microsoft Corporation. Acer and the Acer logo are registered trademarks of Acer Incorporated. All other brand and product names are trademarks or registered trademarks of their respective companies. Copyright © 2006 Acer. All rights reserved. Pictures are intended simply to illustrate the product.

acer

كريدي سويس



بسام يمين

أعلن كريدي سويس عن إطلاق خدمات تغطية الأبحاث لـ 13 سهماً في المملكة العربية السعودية اعتباراً من الأول من مايو العام الحالي، ويوفر التوسع في خدمات البنك الخاصة بتحليل الأبحاث للمستثمرين أول تحليلات الأسهم شمولية في السعودية، والتي تمثل نحو 65 في المئة

من سوق الأسهم في المملكة. ويعد الشرق الأوسط منطقة تركيز رئيسية لـ "كريدي سويس"، ولتجات بحث البنك بصورة خاصة. وسيواصل فريق بحث أسهم الشرق الأوسط، ومقره في لندن ودبي، توسعة نشاطات تغطيته لأسهم الشرق الأوسط.

كذلك قام كريدي سويس بتدشين منصة التداول "أكسيس مين"، التي تتيح للمستثمرين الدوليين التوصلات عالمياً والوصول إلى الأسهم في أسواق الشرق الأوسط. ومن خلال "أكسيس مين"، سيصبح كريدي سويس قادراً على تمكين المستثمرين من التوصل مع الأداء الاقتصادي للأسهم في الشرق الأوسط، والوصول إلى أسهم لم تكن متوفرة من قبل، وتنفيذ عمليات صرف العملات الأجنبية في الوقت نفسه، وتقليل التكاليف التشغيلية التي يدفعها للمستثمرين.

وقال المدير التنفيذي والرئيس التنفيذي المشارك للشرق الأوسط في "كريدي سويس" بسام يمين: "يعتبر تدشين هذه المنتج خطوة مهمة لفتح سوق الأسهم في الشرق الأوسط، كما يعزز للنصة الكلية في الشرق الأوسط. وتطلع قدماً إلى تقديم خدمات شاملة للمستثمرين للوصول إلى سوق الأسهم السعودية".

بنك باركليز

أعلن بنك باركليز عن طرح خدمات "بريمير المصرفية"، التي تستهدف كبار العملاء، من خلال فرعه الجديد الذي تم افتتاحه حديثاً في أبوظبي. وبحضور وزير التعليم العالي والبحث العلمي في دولة الإمارات الشيخ نهيان بن مبارك آل نهيان وكبار مسؤولي باركليز يتقدمهم الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة والتجارة العالي فريديس سيجموز.

تتضمن خدمات "بريمير المصرفية" المطورة من باركليز، تعيين مدراء علاقات مخصصين، إضافة إلى خدمات حصرية أخرى، مثل قاعة الاجتماعات المجهزة بكافة التسهيلات والمعدات، والتي يمكن للعملاء حجزها من أي مكان في العالم. كما يمكن أيضاً للعملاء بنك باركليز في الإمارات الاستفادة من الطول والمعالجات العديدة المتوفرة لإدارة الثروة، والحصول على شروط الأفضلية في التمويل في مجال الخدمات المالية، أيضاً توفير خدمات وقامات مجاًداً داخل مقرات دبي وأبوظبي.

وقال الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة والتجارة العالمي في بنك باركليز في الأسواق الناشئة لهند خان: "توّفرت خدماتنا في دولة الإمارات منذ وقت طويل جداً، ولكن افتتاح هذا الفرع المتميز، الذي يحوي جميع المتطلبات البنكية تحت سقف واحد، يقدم دفعة قوية

إلى أمام لعملاء المصرف.

وقال المدير الإداري لقسم الخدمات الفردية والخدمات المصرفية التجارية العالية في بنك باركليز في الإمارات مايكل ميباك: "نحن نود أن نضمن لعملائنا البيئة المثالية لاتخاذ القرارات الحاسمة وعقد الاجتماعات المهمة، لأن هدفنا الأساسي هو توفير أفضل أجواء العمل التي تمكن عملائنا إنجاز أعمالهم بأفضل طريقة ممكنة". وإلى ذلك، أعلن عن افتتاح أول أكاديمية تدريب لـ "باركليز" في الإمارات يقع مقرها في الفرع نفسه. وتهدف، وفق رئيس إدارة الموارد البشرية للبنك في الإمارات هاني حزالله، إنجاز التطور المطلوب في المستوى المهني للموظفين، وتوفير فرص لتأهيل وتطوير مواطني الدولة، إعداد قادة محترفين في ميادين العمل.

سيتي للخدمات الخاصة



حفل افتتاح فرع أبوظبي

أعلن مصرف سيتي للخدمات الخاصة، عضو مجموعة سيتي المصرفية الدولية، عن افتتاح مكتبه الجديد في أبوظبي لخدمة كبار العملاء وتوفير حلول مناسبة لإدارة الثروات. والمكتب الجديد هو الثالث للبنك في المنطقة، بعد مكتب دبي في الإمارات، ومكتب المنامة في البحرين.

ويأتي افتتاح المكتب الجديد في وقت تشهد سوق إدارة الثروة في منطقة الخليج والشرق الأوسط نمواً ملحوظاً يعتبر الأسرع في العالم، حيث ارتفعت قيمة الأصول المدارة لتصل إلى تريليون دولار، كما ارتفع عدد أصحاب الثروات في الإمارات (مليون دولار كحد أدنى) بمعدل 10 في المئة، ليصل إلى 300 شخص.

ويقول المسؤول التنفيذي الدولي لإدارة خدمات سيتي لإدارة الثروات ديباك شارما: "إن توسع "سيتي للخدمات الخاصة" يعتمد على تواجد سيتي العربي في أسواق المنطقة الذي يرقى إلى ما يزيد على نصف قرن، والذي يشمل 10 دول عربية هي: مصر، الإمارات، لبنان، الأردن، تونس، المغرب، الجزائر، البحرين، الكويت وقطر".

وقال: "إن افتتاح مكتب أبوظبي، جاء كنتيجة لتنامي أعمال "سيتي للخدمات الخاصة" في المنطقة، وجرى اختيار أبوظبي لأنها أصبحت من بين أهم مراكز إدارة الثروات في العالم".

وقال العضو المنتدب للشرق الأوسط والرئيس التنفيذي لـ "سيتي" في الإمارات العربية المتحدة محمد الشورقي: "إن ستراتييجيتنا تهدف إلى استقطاب حصة أكبر من سوق الثروات المتنامية في الخليج، نقوم على عرض باقة منتجات سيتي العالمية، وعلى إمكانية فتح كبار المسؤولين المصرفيين العالميين إلى الإمارات، الأمر الذي يساعدنا على تلبية احتياجات عملائنا في المنطقة وتوفير حلول مالية متكاملة لهم".



في عالم الأعمال، تحقيق الهدف ليس نهاية الطريق

خدمات غير محدودة المدى. هذا ما نعدك به في بنك الشارقة، إذ لا تتوقف خدماتنا المصرفية التجارية عند حد إدارة الحسابات الأولية أو تقديم الاستشارات عن الاستثمارات المالية فقط، بل تنمو وتطور دائماً مع نشاط أعمالك. الرؤية التجارية تختلف من مجال إلى آخر، ويتطلب تطويرها جهداً خاصاً بكل مرحلة. ند حرصنا على توظيف أفضل العقول المتمرس، وأحدث الأدوات والوسائل المبتكرة من أجل توفير الحلول المالية التي تحقق النتائج المنشودة، لا الوعود محسب. فإذا كنت مستعداً للمضي في المضي، ستجد بنك الشارقة رفيقك على طول الطريق.



بنك الشارقة
Bank of Sharjah
شراكة نحو الأفضل

المكتب الرئيسي / فرع الشارقة: جادة الحسن من ميدان ١٦٨٤، شارع الفحيحيل، فرع، هاتف: ٠٦٦١ ٦٠٩١١١١ - فاكس: ٠٦٦١ ٦٠٩١١١٢
 فرع دبي: شارع الفحيحيل، فرع، هاتف: ٠٤٣٣٣٣٣٣ - فاكس: ٠٤٣٣٣٣٣٤
 فرع أبوظبي: شارع الفحيحيل، فرع، هاتف: ٠٢٦٦٦٦٦٦ - فاكس: ٠٢٦٦٦٦٦٧
 فرع العين: شارع خليفة، فرع، هاتف: ٠٤٣٣٣٣٣٣ - فاكس: ٠٤٣٣٣٣٣٤
 بريد إلكتروني: bankofsharjah@emirates.net.ae الموقع الإلكتروني: www.bankofsharjah.com

بنك الرياض



من اليسار: طلال
القضيبي وعبد
الحسن
العيسى

أبرم بنك الرياض اتفاقية تسديد مبيعات، متوافقة مع أحكام الشريعة، مع شركة اليسر للتقسيط (إحدى شركات مجموعة عبد اللطيف العيسى القابضة)، ووقع الاتفاقية، التي بلغت قيمتها الإجمالية مليار ريال، الرئيس التنفيذي لبنك الرياض طلال إبراهيم القضيبي، ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للمجموعة عبد الحسن بن عبد اللطيف العيسى.

وأكد العيسى أن "هذه الاتفاقية تدل على متانة العلاقة ما بين بنك الرياض ومجموعة العيسى، كما تعكس النشاط المتزايد لشركة اليسر، والنجاحات التي حققتها في مجال تلبية احتياجات العملاء، لمواجهة نمو الطلب المتزايد في مجال تمويل السيارات". وأوضح القضيبي أن "الاتفاقية تعكس حرص بنك الرياض على تلئس الاحتياجات المصرفية الحالية والمستقبلية للعملاء، والعمل على تلبية مساهمة في دعم القطاعات الحيوية في الاقتصاد الوطني، الأمر الذي مكّن البنك من الحصول على مركز الريادة في تمويل الأنشطة الاقتصادية والتجارية للشركات والمؤسسات العاملة في المملكة".

مصرف دبي

في سياق خطة شاملة لتوسيع شبكة فروع، أثمرت العام الماضي افتتاح 10 فروع، افتتح مصرف دبي، مؤخراً، 3 فروع جديدة، 2 منها في إمارة دبي، والثالث في مدينة خورفكان في إمارة الشارقة. وبذلك، ارتفع عدد فروع المصرف في الإمارات العربية المتحدة إلى 18 فرعاً.

يُذكر أن مصرف دبي هو مؤسسة مالية تابعة لـ "مجموعة دبي" تقدم خدمات مصرفية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. وسجل المصرف معدلات نمو متصاعدة، وسجلت أرباحه العام 2007 نمواً بنسبة فاقت الـ 100 في المئة، لتصل إلى 211 مليون درهم.

بنك الاتحاد الوطني

أعلن بنك الاتحاد الوطني عن إطلاق منتج جديد يستهدف تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة. ويتيح هذا المنتج للأصحاب هذه المشروعات اقتراض مبالغ مالية بنسبة تصل إلى 125 في المئة من ودائعهم الشخصية أو ودائع مؤسساتهم، من دون أن يؤثر ذلك على مقرضاتهم لدى البنك، مع إمكانية دفع المبلغ الإضافي من القرض عبر أقساط شهرية ثابتة.

التجاري الدولي



دوفيه أوبيديك

أعلن البنك التجاري الدولي أن مجلس الإدارة عين دوفيه أوبيديك رئيساً تنفيذياً للبنك.

ويجتمع أوبيديك (55 عاماً)، بخبرة واسعة في الحقل المصرفي، وسبق أن شغل منصب مدير العمليات التنفيذي للبنك السعودي الهولندي في الرياض، كما شغل قبل

ذلك منصب مدير بنك ABN AMRO في إندونيسيا، وعمل مديراً للعمليات في البنك نفسه في الإمارات العربية المتحدة. ويحمل أوبيديك شهادة مستشار، وسيط استثماري معتمد من قبل هيئة الأسواق المالية في بايبيام - إندونيسيا، إضافة إلى شهادة ماجستير في القانون الدولي.

الخليجي



من اليسار: طارق المالكي ودافيد بروكتز

أعلن الخليجي، البنك الإقليمي الذي يتخذ من الدوحة مقراً له، عن طرح خدمات مصرفية للأفراد مع الالتزام من مع افتتاحه مركز

الخدمة "الخليجي كيوبيوست"، وفرعه الجديد الذي يتميز بركن خاص لكبار العملاء، ومع نهاية العام الحالي، يعتزم الخليجي افتتاح 6 فروع جديدة، ومركز خدمة، والشروع في تأسيس أكثر من 10 مكاتب صرافة في أنحاء مختلفة في قطر، وكذلك افتتاح مركز التواصل الذي يعمل 24 ساعة يومياً، وعلى مدى 7 أيام في الأسبوع. واعتبر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب طارق المالكي أن إزاحة الستار عن شبكة فروع الخدمات المصرفية للأفراد يشكل معلماً بارزاً وكبيراً في رحلة الخليجي.

وقال: "فيما يتوسخ وجودنا الفعلي تدريجياً في الدوحة، سيكون باستطاعة عملائنا رؤية وتجربة ما يميزنا ويجعل منا الجيل القادم من العمليات المصرفية المتطورة".

وقال الرئيس التنفيذي للبنك دافيد بروكتز: "إن الجيل القادم من الخدمات المصرفية يركز على إسماع الناس ضمن أبعاد 4 هي: العلامة التجارية، نوعية الخدمة، المنتج، والسعر". موضحاً أن ما طرحه البنك اليوم من خدمات "هو الخطوة الأولى فحسب".

من جهة أخرى، وعلى أثر انتهاء المفاوضات حول تمكك الأصول الإماراتية لبنك "بي.إل.سي." (فرنسا)، وفي انتظار الحصول على الموافقة القانونية، أعلن الخليجي عن حصوله على ترخيص من مركز دبي المالي العالمي لممارسة أنشطته غير المصرفية في الإمارات العربية المتحدة، عبر شركة الخليجي للخدمات المحدودة، كجزء من خطة البنك التوسعية.

RACINE
ONE

YOUR MOMENT. YOUR PLEASURE.



إن كمية النيكوتين والكوبوسين التي تستنشقها تعتمد على طريقة تدخين السجائر.
The amount of tar nicotine and carbon monoxide you inhale will vary depending on how you smoke the cigarette.



تحذير صحي: التدخين سبب رئيسي لسرطان وأمراض الرئة وأمراض القلب والأشرايين.

الوطني للتنمية



خيمس بوهارون

بدأ البنك الوطني للتنمية - مصر، بالتعاون مع مصرف أبوظبي الإسلامي، طرح برنامجين جديدين من البرامج المصرفية الإسلامية، هما: برنامج مرابحات السيارات "سهل"، وبرنامج مرابحات السلع المعمرة، وحسب البرنامجين، يقوم العميل بشراء السيارة المطلوبة أو السلعة المعمرة، مباشرة من البنك على اعتباره هو البائع للضائع وليس كمقرض.

وقال رئيس مجلس إدارة البنك خميس بوهارون: "إن هذين البرنامجين يتمان أسلوباً جديداً للتمويل يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، ووفقاً لنظام المرابحة المصرفية الإسلامية. ويأتي طرح البرنامجين بعد أن استحوذ مصرف أبوظبي الإسلامي على الوطني للتنمية في الربع الأخير من العام 2007. وهما بداية للعديد من المنتجات والبرامج المصرفية الإسلامية التي سيتم طرحها قريباً في السوق المصرية، ومنها طرح بطاقة "فيزا الإسلامية" للبطاقة، وهي الأولى من نوعها وتتميز بمطابقتها لأحكام الشريعة، وتنفرد بأكية خاصة تختلف عن البطاقات العالمية الأخرى".

باركليز مصر

حقق بنك باركليز مصر، خلال الربع الأول من العام الحالي، نمواً في الأرباح بلغ معدل 36 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، وبلغت أرباح البنك الصافية 60 مليون جنيه، فيما بلغت إيراداته 189 مليوناً، مقابل 139 مليوناً في الربع الأول من العام الماضي.

وقال رئيس القطاع المالي في البنك حسين وفاعي: "إن هذه النتائج تعكس خطة التوسع الجغرافي والخدمات التي انتهجها البنك بهدف الوصول إلى قاعدة واسعة من العملاء". وأشار إلى أن هذا التوسع ساهم في زيادة المصروفات الإدارية بنسبة 164 في المئة، لتصل إلى 111 مليون جنيه.

يُذكر أن عدد فروع البنك بلغ 51 فرعاً، مقارنة بنحو 15 فرعاً في الفترة نفسها من العام الماضي، كما تضاعف عدد العاملين ليلعب 1791 عاملاً، مقابل 682، أي بزيادة 163 في المئة.

بنك الاستثمار الدولي

حقق بنك الاستثمار الدولي - مقروء البحرين - ربحاً صافياً عن الربع الأول من العام 2008 بلغ 5,4 ملايين دولار، في مقابل 5 ملايين للفترة نفسها من العام الماضي.

وبلغ إجمالي الأصول 3264 مليون دولار، مقارنة بـ 3257 مليوناً نهاية العام 2007. وبلغ عائد رأس المال 1,10 في المئة، والعائد على الأصول 3,8 في المئة.

بنك الشارقة الإسلامي



سعيد الأميري

امتلك بنك الشارقة الإسلامي 10 في المئة من أسهم شركة مجان للتعجير في سلطنة عُمان، وهي شركة استثمار عُمانية خليجية يبلغ رأس مالها 40 مليون ريال عُمان، وهي تعمل على شراء وتطوير وتأجير وبيع الأراضي والعقارات وإنشاء وإدارة الصناديق العقارية داخل وخارج السلطنة، وتوفير خدمات إدارة العقارات وتقديم الخدمات الاستشارية الخاصة بالعقارات.

وقال رئيس مجموعة الاستثمار في مصرف الشارقة الإسلامي سعيد الأميري: "إن هذه الخطوة تأتي ضمن سياسة المصرف في تنويع مصادر الدخل عن طريق التوسع في الاستثمارات الخارجية".

وأوضح أن الطلب على العقارات في السلطنة يشهد حالياً نشاطاً تصاعدياً يشهد بمفطرة عقارية مقبلة، ويعتبر ذلك من أهم الأسباب والدوافع التي شجعت مصرف الشارقة الإسلامي على الاتجاه نحو الاستثمار في السلطنة، وذلك ما أكدته دراسة الجدوى التي قامت بها مجموعة الاستثمار في المصرف من خلال النتائج الإيجابية التي أظهرتها الدراسة في ما يخص بالسوق العقارية العُمانية.

كريدي أغريكول - مصر

أطلق بنك كريدي أغريكول مصر استراتيجية تشغيل جديدة، في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تعتمد على 3 محاور رئيسية هي: الخدمات والشفافية والعلاقات. وتستهدف هذه الاستراتيجية التركيز على نشاط التجزئة في مناطق تواجد البنك، التي تشمل مصر وسوريا والسعودية، وذلك اعتماداً على التكنولوجيا المصرفية الحديثة، في ما يعرف بمفهوم "البنك السريع" الذي يقدم حزمة خدمات متكاملة.

وقال العضو المنتدب لبنك كريدي أغريكول مصر هنري جيومان أنه تم تطوير وإعادة افتتاح أحد أبرز فروع البنك في العاصمة المصرية ليكون نموذجاً لخدمات البنك السريع، وهو ما يسعى البنك إلى تعميمه ليس فقط في السوق المصرية، بل في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وأوضح أنه تم الاستعانة بالتقنية المصرفية الحديثة، كما كانت الصراف الآلي والسداد النقدي وخدمة الهاتف والإنترنت البنكية، التي تمكن عملاء البنك من إجراء معاملاتهم المصرفية بصورة دائية على مدار الساعة.

يُذكر أن كريدي أغريكول مصر تأسس في سبتمبر 2006، بعد عملية نصح لائحة لبنك كاليون مصر، وهو بنك تابع لمجموعة كريدي أغريكول العالمية، مع البنك المصري الأميري. وتتحكم مجموعة كريدي أغريكول وبنك كاليون في معظم حصة كريدي أغريكول مصر.



من إجماع عقان

مجموعة البركة المصرفية

ناقشت مجموعة البركة المصرفية "الخطة الخمسية المستقبلية لبنوك المجموعة"، في إجماع عقان في شهر الماضي، باستضافة "البنك الإسلامي الأردني"، أحد أكبر بنوك المجموعة. عُقد الاجتماع، وهو الثاني هذه السنة، برئاسة الرئيس التنفيذي للمجموعة، رئيس مجلس إدارة البنك الإسلامي الأردني عدنان أحمد يوسف، وبمشاركة الرؤساء التنفيذيين والدرءة العاملين للبنوك التابعة للمجموعة. وأوضح عدنان أحمد يوسف أن "الخطة الخمسية المستقبلية لبنوك المجموعة، تهدف إلى تأكيد مكانتها في الأسواق الإقليمية، والتعرف على مدى قدرة المجموعة وبنوكها على التحول إلى بنك إسلامي عالمي يقدم الخدمات الاستثمارية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية".

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني موسى عبد العزيز شحادة: إن هذا الاجتماع يأتي ضمن إطار التوجهات الرامية إلى تنسيق جميع جهود الوحدات المصرفية التابعة. من جهة أخرى، أعلنت مجموعة البركة المصرفية أن مجلس إدارة بنك التمويل المصري السعوي، أحد مصانفها التابعة، انتخب بعد اجتماع عقده في القاهرة الشهر الماضي، الرئيس التنفيذي لمجموعة عدنان أحمد يوسف رئيساً لمجلس إدارة البنك، خلفاً لـ محمود جميل حسوية، بعد انتهاء الدورة السابقة لمجلس الإدارة.

بنك البلاد



البنكاري وستار يوقعان الاتفاقية بحضور كبار مسؤولي البنكين

وقّع بنك البلاد اتفاقية مع يوناتيد بنك ليغيتد الباكستاني، لإجراء عمليات التحويل الإلكتروني مع باكستان، في ظل وجود أعداد كبيرة من الجالية الباكستانية العاملة في السعودية، والنمو المتزايد في عمليات التحويل إلى باكستان.

وقّع الاتفاقية مع يوناتيد رئيسه التنفيذي عاطف بخاري، وعن بنك البلاد رئيس مجموعة مصرفية الأفراد شاهد ستان.

و بموجب الاتفاقية، يؤكّد يوناتيد بنك المرافق الإلكترونية اللازمة لبنك البلاد لإجراء عمليات التحويل الإلكترونية مباشرة إلى حساب المستفيد في يوناتيد بنك، إلى جانب التوصيل للنزلي لمبالغ الحوالات. ■

بنك كيو إنفست



عبد اللطيف البير

الشيخ جاسم بن حمد بن جاسم
بن جبر آل ثاني

أعلن بنك كيو إنفست، وهو مصرف استثماري إسلامي قطري، عن خططه للنسبة المالية الأولى المتنتهية في 31 مارس 2008. وقد أظهرت أن إجمالي عائدات البنك بلغ 102,6 مليون دولار، وأرباحه الصافية 67 مليوناً، والعائد السنوي على رأس المال 14,6 في المئة. أما إجمالي الموجودات فبلغ 934,2 مليوناً، وإجمالي حقوق المساهمين 587,3 مليوناً. وتحرز عائدات البنك إلى محفظة ممتلكاته التجارية، ودخل إدارة الخزينة ورسم الوساطة في سوق المال وغيرها من الاستثمارات العقارية الأخرى.

وقال رئيس مجلس الإدارة الشيخ جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني: "نجح بنك كيو إنفست خلال الفترة الأولى من بدء العمل في تسجيل معدلات أداء عالية يمكن من خلالها تحقيق أهدافه، كما نجح في إنشاء بنينه التحتية ومقراته، مستخدماً أحدث التقنيات في العمل ومرسباً أعلى معايير الإدارة الرشيدة".

وقال العضو المنتدب عبد اللطيف البير: "تميز العام الأول للبنك بالنمو السريع، فقد أثبت قدرته على ابتكار مجموعة من الخدمات المصرفية المطابقة للشريعة. وقد اشتملت تلك النجاحات في الاستحواذ، مع شركاء استراتيجيين، على نسبة 80 في المئة من أسهم برججي -شارد أوف غلاس" و"كندن بريدج" -إضافة إلى إنشاء صناديق "جلوبال تليكوم" و"جلوبال رينيو أبول إنيرجي" وصناديق "برايفيت إكزيتي"، التي تشير إلى نمو المحفظة الاستثمارية للبنك وتنوعها.

مصرف أبوظبي الإسلامي

أعلن مصرف أبوظبي الإسلامي عن توقيع اتفاقية فتح حساب ضمان لكافة المطورين والمقاولين المسجلين في دائرة الأراضي والأماك في دبي. وحسب الاتفاقية، سيتمكن المطورون العاملون في مجال التطوير العقاري في دبي، من الحصول على خدمات المصرف على يد فريق مختص لإدارة العمليات الخاصة بهذه الحسابات.

ولفت الرئيس التنفيذي للمصرف طهارة محمود إلى أن "هذه الاتفاقية تمكّن مدي التزام المصرف بدعم القوانين الهادفة إلى تطوير وتنظيم السوق العقارية في الإمارات، ويسعدنا أن نساهم في رفع مستويات الشفافية في مجال التطوير العقاري عن طريق تقديم هذا الإطار العملي الذي يخدم مصالح المستثمرين والمستهلكين".

وقّع الاتفاقية في مقر الدائرة في دبي، المدير الإقليمي للفروع في مصرف أبوظبي الإسلامي علي الشافقوش، والمدير العام في دائرة الأراضي والأماك في دبي يحيى بن مجروح.



World Travel and Tourism Exchange

2
0
0
8

VENTURE VIA
HOSPITALITY

BIEL CENTER
BEIRUT, LEBANON

LEBANON

الهيئة
KIP



Organized By



Lebanese
Ministry
of Tourism

مجموعة الإقتصاد والعمل
Al-Iktissad Wal-Aamal Group



Official Carrier

MEAA

Al-Iktissad Wal-Aamal Group

PO Box: 113/6194, Hamra, Beirut 1103 2100 Tel: +961 1 780200 Fax: +961 1 780206
E-mail: awille@iktissad.com www.iktissad.com



بدر السبيعي

من طاقاتهم المنتجة وكفاءةاتهم مكبلين بواقع "الكويتية للاستثمار".

صعوبات المنافسة

■ انطلاقاً من هذا الواقع الذي تعدلتم عنه، وفي ظل المنافسة المحسنة في الكويت والخليج، كيف تقيمون الأفاق المستقبلية للشركة؟

■ لا بد أن أوضح أولاً، أنني ومنذ سنوات عدة كنت من أصمعي الرأي القائل بأن نجاح الشركة الكويتية للاستثمار يتحقق عند بيعها إلى القطاع الخاص، بحيث يتولى هذا القطاع إدارتها. ومنذ كنت في الهيئة العامة للاستثمار، كانت هناك نية من هذا النوع لدى الهيئة، ولكننا ربما ننتظر الوقت المناسب لاتخاذ القرار.

من جهة أخرى، لا بد من الإشارة أيضاً إلى أن أعمال الشركة كانت شبه متوقفة طوال الفترة الممتدة من تحرير الكويت وحتى العام 2000. وبعد أن وضع مجلس الإدارة استراتيجية جديدة، دخلت الشركة السوق بقوة واستحوذت على حصة مهمة منها. وما يعكس هذا الواقع أن صافي ربح الشركة على مدى 38 عاماً، بلغ 1,7 مليون دينار كويتي، في حين أن ما حققته منذ العام 2000 حتى اليوم، بلغ 189 مليوناً، وهي فترة نوعية على الرغم من اختلاف المعطيات والظروف.

ولكن في المقابل، وبالنظر إلى المنافسة الشديدة في السوق، ستواجه "الكويتية للاستثمار" صعوبات إذا استمرت لللكية الحكومية لها. قد تستمر، لكن بتسبب نمو اللز مما تحققه شركات القطاع الخاص. وعلى الرغم من هذا الواقع لا بد من الإشارة إلى أن الشركة تملك نوعية جيدة من الأصول، كما أن الإدارة تتبنى نظم عمل متطورة ومهمة، وهي تتمتع باستقرار وظيفي. ومع ذلك أقول أن أي

رئيس "الكويتية للاستثمار": نجاح الشركة رهن خصخصتها

بعد مرور أكثر من عقدين على أزمة المناخ في الكويت، لا تزال الشركة الكويتية للاستثمار تتحمل "تركة" تلك الأزمة، وأبرز تداعياتها تحول ملكية الشركة من القطاع الخاص إلى القطاع الحكومي، الأمر الذي ترك سلبياته على أداها، لاسيما لجهة قدرتها على اتخاذ القرارات الاستثمارية بسرعة يتطلبها مناخ المنافسة مع شركات القطاع الخاص.

على الرغم من هذه "المعاناة"، تمكن مجلس إدارة الشركة بقيادة بدر السبيعي، في العام 2000، من وضع استراتيجية عمل أتاحت للشركة تحقيق أرباح بلغت 198 مليون دينار، إلا أن ذلك يبقى غير كاف برأي السبيعي الذي يؤكد "أن أي تعمس في نشاط الشركة مهرون بتحريك أسهمها من ملكية القطاع الحكومي لصالح القطاع الخاص".

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب بدر السبيعي وكان هذا الحوار:

■ تقدم بعض الكوادر ورؤساء الإدارات في الشركة باستقالاتهم لمفضلين تأسيس شركة خاصة، ما نتائج هذه الخطوة؟

■ إذا عدنا بالتاريخ سنوات إلى الوراء، نجد أن الشركة الكويتية للاستثمار كانت أول شركة استثمار تأسست في الكويت، كما هو حال بنك الكويت الوطني كأول بنك تقليدي في الكويت، وبيت التمويل الكويتي كأول بنك يعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. هذا الواقع يقودنا إلى القول أن نسبة كبيرة من القيادات العاملة في الشركات الاستثمارية المختلفة، أو الذين ساهموا في تأسيس شركات جديدة، تخرجوا من هذه المؤسسات الثلاث. وأنا بدوري كنت من الذين عملوا في الشركة الكويتية للاستثمار من العام 1986 لغاية العام 1992. قبل أن انتقل إلى شركة أخرى، ثم عدت إليها بعد مرور 8 سنوات. وإذا عدنا بالتاريخ أكثر إلى الوراء، نجد أن العديد من الكوادر تركوا الشركة. إلا أن "الكويتية للاستثمار" أكملت مسيرتها ولم تتأثر بهذه الخطوات، فهي في النهاية مؤسسة، والمؤسسة لا تقوم على أشخاص معينين. وبالنسبة للذين تركوا الشركة مؤخرًا، فكان لديهم علاقات وطيدة مع كافة العاملين في الشركة، وتميزت تجربتهم في أنهم عايشوا مراحل النمو ومرحلة التحولات التي مرت بها المؤسسة.

من جهة أخرى، لا بد من التوضيح، إننا في نهاية المطاف، شركة حكومية تخوض منافسة دالة مع شركات القطاع الخاص. ولهذا الواقع صعوبات، أهمها ما يتعلق باتخاذ القرار، فسر نجاح شركات القطاع الخاص سرعتها في اتخاذ القرار، في حين تجد "الكويتية للاستثمار" صعوبة في ذلك كونها شركة حكومية. وبالعودة إلى الماضي لا بد من التذكير بأن "الكويتية للاستثمار" كانت شركة قطاع خاص، تملك الحكومة نسبة بسيطة من أسهمها. ومع دخول الكويت "أزمة للنجاح" آلت مجموعة من الأصول الحكومية إلى الشركة، بينها شركة الاستثمارات الخارجية، وبذلك تحولت الشركة بالكامل إلى شركة حكومية.

والى هذه الأسباب لا بد من الإشارة أيضاً إلى عامل التدخل السياسي في قرارات الشركة، الأمر الذي يجعل اتخاذ القرار يحتاج إلى وقت أطول، إلى حد ينزع من هذه القرارات الصفة الاستثمارية البحتة، لدخول عناصر أخرى فيها. هذه الحالة فرضت على كوادر الشركة واقفاً معيذاً، فباتوا على الرغم



استراتيجيتنا الاستثمارية تعتمد
"العقلانية"، لا المخاطرة ولا التحفظ



الملاحظ أن أداء الشركة ارتبط إلى حد كبير بمتنّاج الأسواق المالية في العام 2006

لا يمكن لأي شركة استثمارية أو مالية أن تتخلّى عن الاستثمار في الأسواق المالية. وعلى الرغم من أن الأسواق المالية تتأثّر بشكّير من العوامل والظروف المحلية والإقليمية والعالمية، وبشكل خاص الظروف السياسية والاقتصادية، إلا أنها في الوقت نفسه تعتبر مكاناً مربحاً ومركزاً لتحقيق عوائد استثمارية كبيرة، وعلى كل حال، فإن الشركة الكويتية للاستثمار، وعلى الرغم من حالات التذبذب وعدم الاستقرار التي مرت بها الأسواق المالية، استطاعت تحقيق عوائد فاقت عوائد الأسواق التي تعمل فيها. وذلك بفضل اعتمادها سياسة استثمارية للدروس، والخبرات الكبيرة التي يملكها العاملون في الشركة. فقد بقنا تملك من الخبرة، ما يجعلنا نميّز الفرص ونستشرف الختائج، وهكذا نستطيع اختيار الوقت المناسب للشراء أو البيع، واللكان المناسب والفرصة المناسبة، والدليل نتائجنا المبرزة في قطاعات مختلفة وأماكن جغرافية مختلفة وأدوات مالية واستثمارية متنوعة. وبماختصار، أؤكد أن الأداء السلسبي في الأسواق المالية المحلية أو العالمية لم يؤد إلى نتاج سلبية لدى الشركة، والأرقام تؤكد ذلك. بالطبع كان يمكن أن نحقق نتائج أفضل لو كان أداء الأسواق أفضل.

أفضل العوائد

■ كيف تقيمون أداء صناديق الاستثمار التابعة للشركة؟

■ الكويتية للاستثمار كانت أول شركة في الكويت تنشر صناديق محلية وعالمية، وقد حققت هذه الصناديق أفضل العوائد، لتصل إلى ثروتها في العام الماضي بالنسبة للصناديق المحلية، حقق صندوق "الرائد" للاستثمار في أسهم

189 مليون دينار أرباح الشركة منذ العام 2000، مقابل 1,7 مليون فقط طوال 38 عاماً

عمل في العام 2000، فما هي التوجهات الاستثمارية لهذه الخطة؟

■ بعض الشركات الاستثمارية تعتمد خيارات استثمارية ذات مخاطر عالية، في حين يعتمد البعض الآخر خيارات متحفظة. بالنسبة للشركة الكويتية للاستثمار بنينا توجهاتنا الاستثمارية على أساس أننا لسنا مضاربين في الأسواق المالية، وفي الوقت نفسه لسنا متحفذين، أي أننا في موقع الوسط الذي تغلب عليه العقلانية. هذا التوجه جعل أداء المحافظ والصناديق تحقق معدلات نمو وسطية تواكب النمو الذي تحقّقه الصناعة الاستثمارية بشكل عام. وعلى خط مواز، عملنا على التوسّع في مجال الخدمات المالية، وعلى توسيع قاعدة عملائنا. ونتيجة لذلك ارتفعت عمولة الشركة من 2 إلى نحو 20 مليون دينار كويتي، والعنصر الثالث في استراتيجية الشركة هو عدم التركيز على الأسواق الرأسمالية، والتوسّع نحو قطاعات الطاقة، الصحة، التعليم، البنية التحتية، العقار وغيرها. خصوصاً أن هذه القطاعات تشهد نمواً كبيراً في الأسواق الخليجية والعربية. أما العنصر الأساسي فتمثل في الدخول في تحالفات استراتيجية مع بعض المؤسسات على مستوى المنطقة، من بينها بيت التمويل الخليجي، وبيت أبو ظبي للاستثمار، مجموعة عارف الاستثمارية والاستثمارات الوطنية، وغيرها.

■ ولكن، على الرغم من التوجهات الاستثمارية "العقلانية" المعتمدة، من

تطور أو تحسن في نشاط الشركة مرمون بتحرير أسهم الشركة من ملكية القطاع الحكومي لصالح القطاع الخاص، سواء عبر مزاد أو أكتتاب أو أي وسيلة أخرى.

■ ولكن هذا السراي، قبياساً إلى السياسات الاقتصادية المعتمدة في الكويت، لا يبدو قابلاً للتطبيق في المستقبل المنظور؟

■ نحن في مجلس إدارة الشركة، ليس لدينا أي فكرة عن وجود أو عدم وجود مثل هذا التوجه، فهو أمر يعود في النهاية إلى مالك الشركة الرئيسي، ومالك أي شركة لا يبلغ عادة قراراته إلى مجلس الإدارة إلا عندما تصبح نهائية. في بعض المراحل يبدو القرار قريب الخال، وفي مراحل أخرى يبدو بعيداً. علماً أن اتخاذ خطوة من هذا النوع ليست صعبة للتحقيق. فالشركة الكويتية للاستثمار كشركة استثمارية لم تعد تملك أفضلية على سواها من الشركات، كان الأمر صحيحاً في الماضي، أما اليوم فلم يعد كذلك. في السابق كانت الشركة تستفيد من أرض المعارض ومكتب الكويت للتداول. أما اليوم، فمكتب التداول أصبح شركة لها مساهمواها، وأرض المعارض لم تعد ذات قيمة، بل على العكس من ذلك، يعد أن فرصت الحكومة عليها رسوماً جديدة، وفي ظل هذا الواقع، فالشركة لا تعود بالفاضة على المالك، على الرغم من وجود بعض التعاون مع الهيئة العامة للاستثمار، إلا أن هذه الخدمات يمكن أن تؤذيها أي شركة أخرى، كما من الملاحظ أنه عندما تتحدث الهيئة العامة للاستثمار عن احتياطي عام وعن احتياطي للأجيال المقبلة، من المنطق القول أنه لا بد من الاستثمار خارج الدولة، على أن يقتصر الاستثمار في الداخل على بعض المساعدات الاقتصادية.

خطة العام 2000

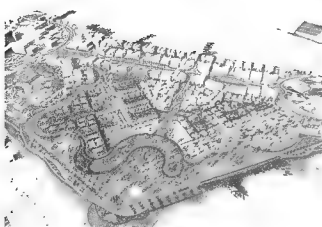
■ نذكر أن مجلس الإدارة وضع خطة



مشروع بوابة بيروت



مشروع "مرفأ البحرين المالي"



داون تاون العين ضمن مشروع العين في البحرين



مدينة الطاقة - قطر

التأسيس، ليبلغ متوسط العائد السنوي 19,54 في المئة وكل ذلك مقارنة مع مؤشر "مورغان ستانلي".

وأخيراً، هناك صندوق أميركا الشمال للاستثمار في صناديق الأسهم الأميركية، وإحتل هذا الصندوق أيضاً الصدارة متقدماً على كل الصناديق المحلية الأخرى والعامة في أسواق أميركا الشمالية بعائد بلغ 16,64 في المئة في العام 2007، ونسبة 27,22 في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية، و36,00 في المئة منذ التأسيس، ونسبة 10,18 في المئة كمتوسط عائد سنوي مقارنة مع ما حققه مؤشر "مورغان ستانلي".

مشاريع في الخارج

■ ما هي أبرز المشاريع التي تقوم بتطويرها الشركة في الخارج؟

□ اتجهت الكويت للاستثمار في البحرين وقطر والإمارات ولبنان ودول أخرى للاستثمار في مشاريع ضخمة، كإقامة بيروت، مشروع العين، مدينة الطاقة في قطر ورفنا البحرين المالي، الذي بلغت قيمة الاستثمار فيه نحو 90 مليون دولار، فيما وزعت الشركة أرباحاً نقدية بنسبة 79,37 في المئة على مدة الاستثمار الممتدة لـ 3 سنوات، في وقت كانت نسبة العائد للوقعة على المشروع لا تتعدى الـ 60 في المئة.

ولدينا مشروع مدينة الطاقة الهند، بالتعاون مع بيت التمويل الخليجي، وتتعد الشركة فيه بتسويق مشروع مدينة الطاقة في مومبي-الهند، وقد بلغ حجم الاكتتاب 630 مليون دولار لتوظيفها في تطوير البنية التحتية في حين كان رأس المال المستهدف 415 مليوناً. ولكننا بالفعل استطعنا توسيع حجم المشروع وتقديم العوائد للوقعة (75 في المئة) على مدى 3 سنوات. ■

استطاعت من خلالها تخادي كل التقلبات والانكسارات الاقتصادية والتحدي التي عانى منها الاقتصاد العالمي وما زال، خاصة منها أزمة الرهن العقاري في أميركا، إضافة إلى التذبذب في أداء الأسواق العالمية.

وبشكل عام، يمكننا القول أن العام 2007 كان محكاً حقيقياً للصناديق الاستثمارية في ظل التقلبات التي شهدتها، إذ كان تأثير هذه الأزمة عليها أقل من تأثيرها على الصناديق التي تعتمد ستراتيجية الاستثمار غير للتفرع وغير المؤرخ جغرافياً.

وهناك أيضاً صندوق العلي للتعويع للاستثمار في الأسواق المالية في اليابان، الصين، هونغ كونغ، الهند، والأسواق الآسيوية الأخرى، وقد حل هذا الصندوق أيضاً في المرتبة الأولى خلال العام الماضي مقارنة بالصناديق المحلية العاملة في الأسواق العالمية وذلك بعائد 18,3 في المئة للعام 2007، و20 في المئة منذ تأسيسه، ليبلغ متوسط العائد السنوي للصندوق 3,93 في المئة، مقارنة مع ما حققه مؤشر "مورغان ستانلي".

أما صندوق الأسهم الأوروبية فهو موجه للمستثمر للحفاظ وذلك بتوفير أداة استثمارية تحرس على المحافظة على رأس المال ونموه من خلال الاستثمار في سندات عالية متنوعة ذات سيولة وملاءة عاليتين ودخل جيد وقد حقق عوائد بلغت 5,10 في المئة للعام 2007 و52,75 في المئة خلال السنوات الثلاث الأخيرة و60,70 في المئة منذ

■ ■

حققنا نتائج مميزة رغم اضطراب الأسواق المالية

■ ■

الشركات الكويتية المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية وفي الصناديق الاستثمارية، خلال العام 2007، عوائد بنسبة 27,87 في المئة، وبنسبة 442,35 في المئة منذ التأسيس؛ كما حقق "صندوق الكويت الاستثماري" للاستثمار في سوق العقار المحلية والأسهم المدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية وفقاً للمعايير الاستثمارية الشرعية التي يعمل بها بيت التمويل الكويتي، عوائد بنسبة 13,61 في المئة العام 2007، وبنسبة 80,71 في المئة منذ التأسيس، وبالنسبة إلى صندوق "الهلال الإسلامي" حقق عوائد بنسبة 7,69 في المئة العام 2007، ونسبة 26,38 في المئة منذ التأسيس، كما حقق "صندوق الكويتية للسندات" للاستثمار بشكل أساسي في أدوات الخزينة الكويتية والسندات والأوراق المالية، عائداً بنسبة 6,56 في المئة العام 2007، وعائداً بنسبة 24,36 في المئة منذ التأسيس. وكذلك، بالنسبة إلى "صندوق الأثير للاتصالات" الخاص بالاستثمار في أسهم شركات الاتصالات العربية والشركات ذات الصلة، واستثمار النقد المتوافر في أدوات نقدية وأوراق مالية يسمح بها نظام الصندوق، فقد بلغ أدائه للعام 2007 نسبة 21 في المئة متفوقاً على أداء العام السابق، وذلك بسبب تحسن الأسواق العربية وبسبب التوسعات الجغرافية لمعلم شركات الاتصالات في المنطقة، كما بلغ العائد منذ تأسيسه 134,64 في المئة.

أما بالنسبة إلى صناديق الشركة العاملة في الأسواق العالمية، فقد استطاعت المحافظة على تميز أدائها، خصوصاً في السنوات الثلاث الأخيرة، وذلك مقارنة مع مؤشرات البورصات التي تعطل فيها. والأرباح القياسية التي حققتها هذه الصناديق تعكس بُعد نظر الشركة الكويتية للاستثمار وصحة ستراتيبيتها التي

مركز المدينة الجديد



**SOCIÉTÉ IMMOBILIÈRE
TUNISO-SAUDIENNE**



**الشركة العقارية
التونسية السعودية**

المقر الإجتماعي - المركز العمراني الشمالي شارع 7 نوفمبر - مركز المدينة الدولي / برج المكاتب 1082 تونس - ص.ب: 71 - 1004 المنزه / الهاتف: 216 70 728 725 - الفاكس: 216 70 728 740
E-mail: sites@planet.tn
www.sites-tn.com

رئيس شركة النوبرية لصناعة وتكرير السكر: الاستثمار في الزراعة لمواجهة أزمة الغذاء العربية

بيروت - بروت نكاش

شهد قطاع الصناعات الغذائية في الدول العربية نمواً نسبياً خلال العقود الأربعة الماضية، إلا أن أزمة الغذاء التي يعاني منها العالم اليوم، أرخت بثقلها على هذا القطاع في المنطقة، خصوصاً أن البلدان العربية لم تستفيد من تلك الحقبة من الفواض النفطية المحققة لإعطاء هذا القطاع أولوية في سياساتها الاقتصادية والتنموية، كما يقول رئيس شركة النوبرية لصناعة وتكرير السكر وزير التخطيط السابق في مصر د. مختار خطاب، الذي شدد على ضرورة الاستفادة من التكنولوجيا المتطورة لاستخدامها في الزراعة والإنتاج لتوفير الكفاية الذاتية من الغذاء للمنطقة العربية للعقود المقبلة.

والاتصالات والكهرباء، كما استخدمت في شراء السلع الاستهلاكية وليس في مشاريع تسهل عملية الإنتاج الزراعي أو الصناعي الغذائي، فكانت النتيجة أن أدى توظيف هذه الثروات إلى خلق مجتمعات استهلاكية وليس مجتمعات إنتاجية فعلية.

ويشدد خطاب على وجوب إعادة قراءة ودراسة ما تحقق على مستوى الغذاء عموماً خلال السنوات الماضية لأن المنطقة مقدمة على طفرة أكبر بسبب زيادة كميات النفط الخام المصدرة بأسعار تجاوزت 10 أضعاف الأسعار في أوائل الستينيات، ما يوفر سيولة ضخمة يجب استخدامها بشكل صحيح وإلا فالمنطقة مقدمة على أزمة غذاء أخطر مما نشهده اليوم لأن أعداد سكان الدول العربية متجهة إلى المزيد من النمو وبوتيرة متسارعة

يشرح خطاب أسباب أزمة الغذاء العالمية فيقول: "توجد جملة من الأسباب أدت إلى ارتفاع أسعار الغذاء من أبرزها التغيرات المناخية خلال العامين الماضيين، والنقص في المخزون العالمي لبعض المحاصيل الزراعية والمواد الأساسية والتي قابلها ارتفاع شديد في استهلاك هذه المواد من قبل بعض البلدان كبيرة الحجم مثل الصين والهند اللتين شهدتا نمواً اقتصادياً أدى إلى تحسن مستوى معيشة سكانهما وتحول أنماطهما الاستهلاكية الغذائية، بالإضافة إلى لجوء عدد من الدول إلى استخدام الوقود الحفوي المستخرج من محاصيل زراعية كالذرة مثلاً، حيث قامت الولايات المتحدة الأميركية وحدها العام الماضي بتحويل 86 مليون طن من الذرة إلى وقود حيوي".

ويتابع خطاب: "انحسرت هذه الأزمة سلباً على المنطقة، إذ كشفت أن التنمية التي حصلت في الأعوام الثلاثين أو الأربعين الماضية في قطاع الغذاء لم تكن كافية، فالدول العربية استثمرت معظم الفوائض المالية المحققة في العقارات الفاخرة وفي قطاعات لا تؤمن الحلول وقت الأزمات، وإن كانت في قطاعات أساسية مثل الطرق والمباني

أكثر مما كانت في سبعينات القرن الماضي. فإذا لم نحقق الاكتفاء الذاتي الغذائي على مستوى المنطقة في غضون أربعة عقود مع قوامها إنتاجية زراعية وصناعية تؤمن للسكان معظم احتياجاتهم، فإن هذه الدول ستكون عاجزة عن إيجاد حل لأي أزمة مستجدة".

ويشدد خطاب على "وجوب إعطاء عمليات التنمية في البلدان العربية بعداً اجتماعياً يعكس ما حصل في الماضي، فعلى مدى السنوات الماضية، نشأت فئات فقيرة كبيرة داخل البلدان العربية تأثرت سلباً بارتفاع الأسعار، خصوصاً أن هؤلاء ينفقون ما بين 50 و70 في المئة من دخلهم على الغذاء، بعكس الدول المتقدمة حيث ينفق الأفراد ما بين 10 و20 في المئة من دخلهم على الغذاء، وبالتالي فإن ارتفاع الأسعار سيكون أقل ضرراً عليهم، ويرى الحل بمضاعفة الإنتاج الزراعي والصناعي في ظل توافر الموارد المالية لمواجهة أي زيادة محتملة في الأسعار، وليس مضاعفة دخل الفرد لتمكينه من العيش.

أزمة الغذاء العالمية

كشفت القصور في عملية التنمية في المنطقة العربية لم تكن كافية

ترشيد الزراعة والإنتاج

ويعتبر خطاب أن التخصص في أنواع

تصل حصة الصناعات الغذائية إلى نحو الثلث من إجمالي الصناعة في مصر

ويضيف: "تؤمن الزراعة أكثر من نصف غذاء الشعب المصري، ويؤمن القمح ما بين 55 و60 في المئة من حاجة مصر، ويحدود 50 في المئة من اللثة من الذرة، وما بين 70 و75 في المئة من السكر. أما نسبة زيوت الطعام، فهي فقط 10 في المئة وتؤمن نحو 60 في المئة من باقي الحبوب".

وعن وجود خطة لتطوير هذه الزراعات والصناعات التابعة، يقول خطاب: "مناك خطط وسفريات كثيرة أعنت في حقبات مختلفة لتطوير الزراعة، إنما تركت لاحقاً حركة السوق والمبادرات الفردية. حالياً ارتفعت أسعار الحاصل وأصبح العائد من الزراعة مرتفعاً، كما زادت أسعار كل المنتجات ذات الصلة كاللحوم والألبان والإنتاج الحيواني. وهناك توقعات حول ارتفاع الطلب على الأراضى، لاستصلاح أراض زراعية جديدة وإدخال موارد مائية جديدة لزيادة الإنتاج الزراعي، إلا أن المسألة بحاجة إلى إنشاء بنية رى أساسية تبدأ بحفر القنوات لإيصال مياه النيل إلى المزارعين. هذه المشاريع مكلفة جداً ويستلزم إنجازها سنوات عدة. فعلى سبيل المثال، قد يستغرق حفر قناة تهر للمياه من أهدرواف النيل بطول 200 أو 250 كلم لري نحو مليوني دم، 5 سنوات. وهذه المشاريع لا يستطيع تحمل تكلفتها القطاع الخاص لأننا نتخلل في بنائها من الصفر وليست عملية تطوير أو تحديث ما هو موجود كما في البلدان المتقدمة، لذا على الدولة أن تنشط وتكثف جهودها لإنجاز مثل هذه المشاريع".

وعن الواقع الزراعي الآن في مصر، يقول:



وجوب استخدام تكنولوجيا الري الحديثة وتطوير سلالات جديدة من المزروعات لواجهة الأزمة الغذائية



محددة من الإنتاج وتصديرها واستيراد المواد الأخرى، هو إمداد للموارد، ونظرية التجارة الخارجية والتصدير تصلح فقط في حالة الرخاء وليس في أوقات الأزمات"، ويقول: "إذا توسع لبنان على سبيل المثال بزراعة الحمضيات والأرز وأنواع محددة من الخضار وصناعتها واستورد منتجات أخرى، فإن ذلك يعشبة إمداد للموارد المائية، إذ أن هذه المحاصيل تحتوي على كميات عالية من المياه وبالتالي فهي تستهلك كميات مياه إضافية، عندئذ يصبح لبنان وكأنه يصدر المياه للمدول الأخرى. لذا لا بد من أن تؤمن احتياجات الغذاء الرئيسية باستخدام تكنولوجيا تقلل استخدامات المياه، لتقليل الفاقد واختيار أنواع من المحاصيل التي تدخل بشكل أساسي في استهلاكنا الغذائي فتتسبب في زراعته لتلبية احتياجاتنا".

ويوضح خطاب: "يجب أن يولي أصحاب القرار أزمة الغذاء أهمية بالغة لأن ما لسناء خلال فتراتها الآن، أن معظم دول المنطقة تتعامل مع الواقع على شكل ردود أفعال، فحين تخف حدة الأزمة يتم التعايش معها فيزيد الطغرى فقراً والغنى لا يتأثر، وتزول معها حتمية وضع خطة شاملة للتنمية الزراعية".

وعن التعاون العربي في هذا المجال، يفيد خطاب: "منذ نحو 20 عقود هذا الإشراف إلى السودان إلى أنه يمكن أن يكون "سلة الغذاء العربي"، لذا يجب تحويل فواضل الاستثمارات إلى السودان وكذلك المعاملة المصرية وتوفير الغذاء للعالم العربي. هذه كلها دعوات غير عملية بربا لأن المطلوب من البداية، أن تنجح كل دولة في تنفيذ برامجها الزراعية الداخلية، عندها يمكن أن يحصل تقدم ويمكن تحقيق التعاون بشكل أفضل، ولا شيء يحول دون تطور الزراعة داخل كل سوق، فكل دولة تملك موارد طبيعية وبشرية، إلا أن الأهم في الوقت الراهن هو التكنولوجيا التي تمكن أي مجتمع من أن ينتج ويبنى ويرفع كفاءة وإنتاجية عناصر الإنتاج لديه ويجعل ما كان مستحيلاً القيام به ممكناً".

فرض مصر

وعن الزراعة والصناعات الغذائية في مصر، يقول خطاب: "تساهم الصناعة في الناتج المحلي المصري بنحو 19 في المئة، وقد تصل حصة الصناعات الغذائية من مجمل الصناعة إلى الثلث، فيما تمثل الزراعة نحو 12 إلى 13 في المئة من الناتج المحلي بعد أن كانت في الماضي تمثل 68 في المئة، وهذا مؤشر إيجابي يدل على تقدم الاقتصاد المصري".

"تبلغ المساحات الزراعية في مصر 8 ملايين فدان منها نحو 2,5 مليون أراض جديدة، وبما أن الأرض تُزرع مرتين وأكثر في السنة، المساحة المصنوعة قد تصل إلى 18 مليون فدان، وتوجد فرصة لزيادة 5 ملايين فدان بسهولة في غضون أربع سنوات في حال اعتمدت الدولة بالبنية الأساسية من قنوات وطرق وكهرباء والأراضي الجديدة، واستخدمت تكنولوجيا توفير المياه وتطوير سلالات جديدة من المزروعات تستهلك مياهاً أقل، وتجنب الإشارة إلى أن مصر تمتلك مركز بحوث زراعية من الأفضل في العالم يتمتع بمعايير فنية عالية ويضم 10 آلاف كادر من حملة دكتوراه في كافة المجالات الزراعية".

وبالنسبة للصناعات الغذائية، "يتراوح حجم الاستثمارات في هذا القطاع ما بين 80 و100 مليار جنيه" كما يقول خطاب، لافتاً إلى أن هذه الصناعات "ترتكز على المخللات والزراعية ذات الإنتاج الضخم في مصر منها صناعات أساسية مثل صناعة السكر والمخبز والمجبنات والزيوت والصناعات التي تعتمد على المعطيات والمحفظة".

ويجانب: "ترقى صناعة السكر في مصر إلى أكثر من 150 عاماً ويقدر حجم الاستثمارات في هذا القطاع بنحو 20 مليار جنيه، إذ إن إنتاجه من القصب في صعيد مصر ثم تحول منذ بداية الثمانينات إلى السمندر كرن القصب مستهلكاً كبيراً للمياه، ويزرع السمندر في شمال مصر في فصل الشتاء تصديداً، لدينا اكفاءة ذاتي من السكر الآن يحدود 70 في المئة، وهناك فرص لتنمية هذه الصناعة الفعالة التي لديها مدرسة خاصة بها في مصر سواء في تصنيع مداخل السكر أو في إنتاج المعدات الخاصة بهذه الصناعة، كما تصدر معدات إنتاج السكر حيث ساهمت بإشياء 5 صماتح في إيران وأيضاً عدد من المصانع في السودان".

وفي ما يخص الزيوت، لدينا صناعة متقدمة على صعيد تكرير الزيت الخام والحبوب الزيتية وهي تغطي حاجة الاستهلاك المحلي. أما إنتاج حبوب زيتية فهو ضعيف بحيث لا تتجاوز الكميات المنتجة منه نسبة 10 في المئة من احتياجات استهلاك السوق المصرية، ولا نملك القدرة على زيادة إنتاج المحاصيل الزيتية لأنها تُنتج تحت لطر ومصر ليست دولة مطرية... بالإضافة إلى صناعة الحبوب والخبز والمجبنات، فهي كما أشرت تؤمن الغذاء لنحو 60 في المئة من الشعب المصري وهي صناعة ناشطة في مصر وتتمتع بمجالات نمو كبيرة. ■



جوني أبو عيطة

السوقين.

النقطة الثانية، هي أن بعض الأسواق العربية، ومنها مصر، لديها كوادر بشرية ومهنية على مستوى عالمي يعملون في هذا النشاط، وبالتالي لا تفتقر السوق إلى الكوادر ولا إلى الخبرات، ومع ازدياد عدد العملاء الراغبين في دخول هذا النشاط واستثمار أموالهم فيه، تزداد فرص نموه في المستقبل، وبالتالي، فأكبر هي في ملعب السلطات النقدية العربية.

إدارة الثروات

■ ما هو الفارق بين هذا النشاط ونشاط إدارة الثروات؟

□ نحن نقدم خدماتنا إلى شركات إدارة الثروات لأن هذه الشركات تقوم بتنفيذ عملياتها، لأسيا عقود العملات، والسلع، من خلالها نحن. لذا لا يوجد تعارض بل تكامل للمصالح.

■ أي من الأسواق العربية مؤهلة لأن تحتضن هذا النشاط وتقوم به؟
□ قبل أن نحدد مثل هذه السوق، نذكر أن التداول في أسواق الاستثمار في العالم يتم على مدى 24 ساعة، بدءاً من الأحد ليلاً إلى الجمعة ليلاً، من سيدني إلى طوكيو إلى أوروبا وأميركا. وبالتالي هناك فجوة زمنية بين إغلاق أسواق طوكيو وافتتاح أول سوق في أوروبا، ومدى هذه الفجوة يصل إلى نحو ثلاث ساعات كل يوم. وفي اعتقادي أن إحدى الدول العربية يجب أن تكون مركزاً فاعلاً لهذه الفجوة الزمنية ما بين منطقتي شرق آسيا وأوروبا. والسوق المؤهلة لهذا الدور من الناحية الجغرافية والزمنية هي مصر، لأنها المكان الأمثل لذلك. ■

رئيس "وينرز بروكرز": انطلاقة قوية لبيزنس "الفوركس" في المنطقة

القاهرة - الإقتصاد والأعمال

يسعى العديد من شركات الخدمات المالية الأوروبية العاملة في مجال الاتجار بالعملات والمعادن في بورصات السلع والعقود الأجلة إلى دخول أسواق المنطقة العربية، بهدف تلبية الحاجات المتزايدة لشرائح واسعة من المستثمرين. وتستند هذه الشركات، ومنها شركة وينرز بروكرز المتخصصة في بيزنس "الفوركس"، إلى وجود فرص نمو كاملة في أسواق المنطقة، لاسيما مصر والأردن والإمارات وقطر، وتخطط الشركة لاتخاذ السوق المصرية نقطة إرتكاز لتتخطى منها للتوسع في بقية أسواق المنطقة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت رئيس مجلس إدارة الشركة جوني أبو عيطة في هذا الحوار.

□ هناك العديد من المشكلات التي تقف في وجه انطلاق بيزنس "الفوركس". وفي مقدم هذه المشكلات محدونية الوعي بهذا النشاط لدى المستثمرين، وكذلك وجود بعض الشركات العاملة في هذا المجال ذات أداء مهني رديء ومنخفض المصداقية، حيث يتوهم عملاؤها لخسائر كبيرة مما يؤثر سلباً على النشاط، وكذلك على نظرة ومفهوم العملاء لهذا النشاط الأمر الذي ترتب عليه الخطأ ما بين الشركات الجيدة وغير الجيدة.

أما المشكلة الأساسية التي تواجه هذا النشاط في المنطقة العربية فهي عدم وجود قانون ينظم هذا النشاط ويمنح التراخيص للشركات العاملة فيه، مما أدى إلى ظهور شركات غير مرخصة أضرت بالسوق وبالعاملين. وبالتالي، باتت المهمة الرئيسية للشركات العاملة في هذا المجال، خصوصاً تلك الحاصلة على تراخيص من سلطات رقابية مالية ذات اعتبار مثل السلطات الرقابية الأوروبية، السعي بكل السبل لاستصدار قوانين في البلدان العربية تنظم هذا النشاط وتعترف به رسمياً وتحدد القواعد الخاصة به.

■ وهل الأسواق العربية مؤهلة أصلاً لهذا النشاط؟

□ طالما أن المستثمر يعرف تماماً كيف يستثمر أمواله في البورصات المحلية، فهو مؤهل للتعامل في الأسهم الدولية وفي المعادن والعملات والعقود المستقبلية وغيرها من المشتقات المالية، لأنه لا يوجد فارق كبير بين

■ ماذا نحتاجكم في المنطقة العربية وخطة توسعكم المستقبلية؟
□ نتواجد وينرز بروكرز في عدد من أسواق المنطقة، وهي تعتبر من أولى الشركات المالية في هذا المجال، من حيث الانتشار والسمعة المهنية ومعرفة العملاء. ولدينا حصة سوقية جيدة، وعملاؤنا يفتخرون على أسواق مصر والأردن والخليج. ومؤخراً افتتحنا مكتباً تمثيلي في الصين تمهيداً للتوسع في أسواق شرق آسيا، كما نخطط لدخول أسواق شمال أفريقيا خلال العامين المقبلين.

■ ما هي رؤيتكم لواقع سوق الخدمات المالية غير التقليدية "الفوركس" في المنطقة العربية؟

□ المستثمر العربي بدأ يدرك مؤخراً أهمية هذا النشاط لتعظيم استثماراته، ورغم محدودية معرفة المستثمرين بهذا النشاط، إلا أنه في ازدياد مستمر، وكل يوم يدخل عملاء جدد بحكم توافر السيولة المالية الناتجة عن طفرة أسعار النفط من ناحية، وضيق فرص الاستثمار التقليدية من ناحية ثانية. وبالتالي بدأ المستثمرون يبحثون عن قنوات غير تقليدية وبديلة لاستثماراتهم. ونحن نتوقع أن ينمو هذا البيزنس، وأن يتشرب بين طاعات واسعة من المستثمرين، مع ازدياد الوعي بأهميته.

غياب القانون

■ وماذا عن أبرز العقبات التي تواجه هذا النشاط؟

برعاية كريمة من
صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل
أمير منطقة مكة المكرمة



المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد

١٩-٢١ أكتوبر ٢٠٠٨م فندق هيلتون جدة - المملكة العربية السعودية

بمشاركة كل من القطاعات الحكومية ذات الإختصاص، أصحاب حقوق الملكية الفكرية، مؤسسات المجتمع المدني والمختصين في حماية المستهلك ومكافحة الغش التجاري والتقليد وينالوا الحوار التالية:

- إستعراض أفضل التطبيقات العالمية في التوعية وبناء القدرات واتخاذ الإجراءات الفعالة.
- إستعراض أصحاب العلامات التجارية لتجاربهم الناجحة ومساهماتهم في اتخاذ القرارات وتطبيقها.
- مشاركة المختصين من مؤسسات حماية المستهلك، وحماية حقوق الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري والتقليد في العالم العربي ووضع الحلول لهذه الظاهرة.
- العمل على تنفيذ توصيات المنتدى في مختلف الدول العربية.

تنظيم



الغرفة الإسلامية
للتجارة والصناعة



حماية العالمية
Hemaya Universal



الجمعية
لحماية المستهلك
العربية

الراعي الذهبي

الشركاء الإستراتيجيون

مؤسس مشارك



الجمعية
لحماية المستهلك
العربية



Panasonic
ideas for life

الرعاة الإعلاميون



GULF
MARKETING
REVIEW



ORION
WORLD
NEWS



أحيّة

التقارير والإعلام
Al-Hayat Wal-Ammal

المشاركة الإتصال على الأغنام التالية: هاتف: ٩١١ ٢ ١٥٢ ٢٢٢٢ فاكس: ٩١١ ٢ ٢٥٢ ٢٢٢٢
www.arabworldprotect.com info@arabworldprotect.com
بريد إلكتروني:



كارثاجو 1111

www.lepalace.com.tn

عالم الأعمال والمؤتمرات

- البلاك ستيفاند الم المؤتمرات النصرية والنصرية
- خدمات سيرة غرف رالية لعدد كبير من الامتدة
- المختار للمؤتمرات سنة ٢٥٠ و ١١٠٠ تشتر
- اة فاعة سة ١٢ الى ٢٥ شخصا
- تميزات تقنية وترفيهية
- نادي صحي



KARTILAGO
LE PALACE



السياحة

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tel.: (216) 71 912.000 - Fax: (216) 71 911.442 - 911.971 Email: lepalace@lepalace.com.tn



فردان الفردان

الريان للإستثمار: مساكن رخيصة في أبوظبي

أبو ظبي - "الاقتصاد والأعمال"

في ظل طفرة المشاريع العقارية الفاخرة في إمارة أبوظبي، قرّرت الريان للاستثمار سلوك درب مختلف، ألا وهو المشاريع المخصصة لذوي الدخل المتوسط والمحدود. ويقول رئيس مجلس إدارة الريان للاستثمار في أبوظبي فردان الفردان: "إن 95 في المئة من الاستثمارات العقارية في أبوظبي تستهدف شريحة ذوي الدخل المرتفع. وبالتالي، فإن إيجاد مساكن رخيصة نسبياً بات عائقاً كبيراً أمام الشركات، ما شجّع الريان على السعي لسد هذه الثغرة في السوق".

وعن المشاكل التي تواجه المطوّرين لتاحية تسليم المشاريع في مواعيدها المحددة، يؤكد الفردان أن الريان تسير وفق جدول مواعيد تم وضعه بصورة منطقية ومدروسة، تضمن تسليم المشاريع في مواعيدها المحدد. لذلك، فإن معظم مشاريع الشركة لا تعاني من مشكلة التأخير في التسليم، باستثناء بعض الحالات القليلة الناجمة عن ظروف السوق العامة. فـ"شركات المقاولات، بالإجمال، تعاني من ضغوط كبيرة، نتيجة الإقبال الشديد عليها، إضافة إلى صعوبة توفير المواد الأولية في ظل الطلب الكبير عليها. ويضاف إلى ذلك، أن بعض المطوّرين أعطوا مواعيد تسليم غير منطقية وصعبة. ويشير الفردان أن الطفرة العقارية لا تقتصر على الإمارات وحدها، بل تشمل دولاً كثيرة، في الخليج وروسيا والصين ودول شمال أفريقيا.

وكانت الريان للاستثمار قامت بتطوير محفظة متنوعة من الاستثمارات في قطاعات رئيسية غير القطاع العقاري، أبرزها: الضيافة، التعليم، البديل، التمويل، الصناعة، القطاع العسكري، توفير المياه، البناء الحديث، وأنظمة مواصلات إضافة إلى الحافطة البديلة. وبلغ الحجم الإجمالي لاستثمارات الشركة أكثر من 2,5 مليار درهم. ومع توجه معظم الدول لتوفير مصادر طاقة بديلة، تحمل الريان للاستثمار على تطبيق تقنيات وحلول صديقة للبيئة تهدف إلى توفير المياه والطاقة، وهي تولى أهمية كبرى للمنتجات التي تقلل من إستهلاك الوقود. وبحسب الفردان، فإن دول المنطقة وخصوصاً دول الخليج باستطاعتها الاستفادة من الطاقة الشمسية المتوافرة بشكل دائم، وإن بإمكان الشركات الحصول على دعم حكومي يساهم في تفعيل هذه المبادرات وجعلها واقعاً ملموساً. ■

بين العرض والطلب. ويقول: "إن إحدى الدراسات الصادرة مؤخراً تشير إلى أن الطلب سيبقى يشكل ضعف العرض حتى العام 2016".

وهذا الواقع يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، ما يشكل تحدياً كبيراً لـ"الريان" لجهة قدرتها على الإبقاء على أسعار مشاريعها العقارية في متناول الطبقات الدنيا والوسطى. ولتحقيق هذا التوجه، استقدمت الشركة أنظمة سريعة ذات تكلفة إنشائية أقل من تكلفة الإنشاءات العادية، ما يسمح لها في إنجاز البناء بتكلفة معقولة وبتنافسية. وإلى حمدي الأسعار، هناك تحدٍ آخر يتمثل في ارتفاع التكاليف الإنشائية نتيجة عدم توفر المواد الأولية، كما هناك التحدي الأهم والأكثر الذي تعاني منه كافة دول المنطقة حالياً، وهو النقص في الكوادر البشرية والعمالة المتخصصة.

■ ■ ■ الفردان: أسعار العقارات مرشحة للمزيد من الارتفاع ■ ■ ■

مشاريع الريان

- تضم قائمة لمشاريع العقارية الحالية لشركة "الريان للاستثمار":
- مدينة السكن الحديث
- المدينة السكنية لعمال البناء
- مشروع أليكس توين تاورز
- مجمع المون فلاور
- قرية الريان الشيبانية

ارتفاع الطلب على مساكن مخصصة للذين يقومون بإدارة وخدمة المشاريع العقارية الكبيرة، التي يزداد عددها في أبوظبي بشكل متواصل، شكل هدفاً استراتيجياً لشركة الريان ما دفعها إلى الاستثمار في هذا المجال، مستعمدة رؤيتها من خطة "أبو ظبي 2030" الاستراتيجية، والتي تعتبرها الريان بمثابة "خريطة طريق"، ما يتيح خلق فرص استثمار مبتكرة وملائمة لاحتياجات السوق.

وفي سياق هذه الاستراتيجية، بدأت الريان تنفيذ مشرومين لسكن العمال، تصل تكلفتهم إلى نحو 1,2 مليار درهم. للمشروع الأول، يهدف إلى إقامة مساكن تستوعب نحو 25 ألف عامل، وسيتم إنجازها مع نهاية العام الحالي، والمشروع الثاني مخصص أيضاً لسكن العمال، ويستوعب نحو 30 ألف عامل، وسيبدأ في منتصف العام 2008. وإلى ذلك، لدى الشركة مشروع "مون فلاور"، الذي يقع ضمن مشروع "دانة أبوظبي"، وهو عبارة عن بناية في بناية واحدة تحتوي شققاً مفروشة وعادية. كما قامت الشركة بشراء أرض في مشروع "كابيتال سنتر"، وهي تدرس حالياً إمكانية إقامة مجمع يتضمن فندقاً عالي المستوى، وبرجاً للمكاتب والمولات التجارية.

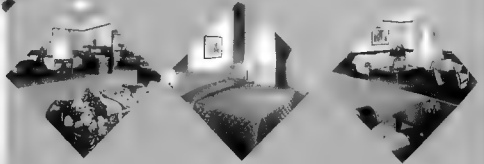
ويشكل ارتفاع الطلب السمة الرئيسية للسوق العقارية في أبوظبي، إذ إن الهوسه ما بين العرض والطلب لا تزال كبيرة. وتوقع الدراسات المتوافرة أن يبقى الطلب متفوقاً على العرض لسنوات عدة مقبلة. ويعتقد الفردان أن السوق ستبقى قوية لفترة طويلة، والأسعار ستستمر على تزايدها التصاعدي، مدعومة بالطلب القائم

خدمات رجال الأعمال في دبي

ليس كغيره من الفنادق الفاخرين



إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي
فإن ما ستقدمه دبي يديك من الراحة والترفيه
سيكون جافراً أقوى لتكرار الزيارة. يمكنك أن تختار
إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال
الأعمال، والتي تقدم لك عناية الهدوء والتميز لتمارس
أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار هذا فضلاً
عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء
اجتماعات العمل أو لأحد قسطن من الراحة بعد عناء يوم عمل إن
الخدمات العالية المستوى التي يقدمها طابق رجال الأعمال على
المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على
كامل الثقة بأنك ستستمتع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.



مباراة اليومين تفلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالعقد
أو إجراءات المغادرة وجبة إفطار يومية تجهيزات راقية في الغرف مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات
اجتماعات أو مكاتب خاصة قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. خدمات
راقية لاجار لحملات الصحة والمؤتمرات تسدي الصبح مع صالة لياقة ترفيهية وحمام سباحة وملاعب
لتنس ملعب راق يقدم أشهر الأضواء العالمية ومطاعم وحسب سريعة مع خدمة التوصيل للغير عن مدر
الساعة أكثر من ٨٠ محجراً مهيأ تعرض أرقى الأزياء الماهرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات مصرف
صينلي، وسوبر ماركيت.

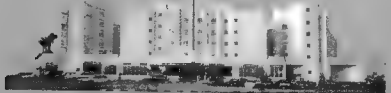
THE

AT



المستأن زوارنا
تتقانية
منوعة الإقامة

www.al-bustan.com



شارع النهضة الطوار صندوق بريد ١٠٠٧، دبي الإمارات العربية المتحدة

هاتف ٤١٣٠٠٠٠ +٩٧١ فاكس ٤١٣٠٠٠٥ +٩٧١ البريد الإلكتروني albustan@emirates.net.ae



د. إبراهيم أبو ظبي

"ريم الإمارات للألومينيوم": 3 مصانع في الهند وفيتنام والمكسيك

أبو ظبي - الاقتصاد والأعمال

العورة العقارية في الإمارات أدت تلقائياً إلى نمو الطلب على منتجات الألومنيوم. ويقدّر المدير العام لشركة "ريم الإمارات للألومينيوم" ديريك برووس، من خلال دراسة أعدت مؤخراً، أن يخطى الطلب على الساتر المعدنية في الإمارات 25 مليون متر مربع في السنوات القليلة المقبلة، في حين أن حجم العرض حالياً لا يتجاوز الـ 16 مليون متر مربع. هذا الواقع كان الدافع وراء تأسيس الشركة العام 2006، التي افتتحت مؤخراً مصنعاً جديداً في أبو ظبي، وتخطط لتأسيس 3 مصانع أخرى في الهند وفيتنام، وربما في المكسيك.

الخاصة التي تحتاجها الخبرات الأجنبية. يضاف إلى ذلك، المشكلة التي تعاني منها معظم الشركات في الشرق الأوسط، والمثلثة في نقص الكوادر البشرية المؤهلة.

أربعة مراكز رئيسية

وفي مسقططات ريم الإمارات للألومينيوم، بناء أربعة مراكز استراتيجية رئيسية حول العالم. الأول، تم إنجازه وهو مصنع أبو ظبي الذي يخدم أسواق منطقة الشرق الأوسط. أما الثاني، فسيكون في مومباي، حيث سيتم بناء مصنع فيها ليغطي احتياجات السوق الهندية، وأقدمت الشركة على افتتاح فرع لها هناك تمهيداً لبناء المصنع. ويعتبر ديريك برووس أن السوق الهندية تأتي في المرتبة الثانية بعد الصين، نظراً للنمو الكبير الذي تشهده، وعلى الرغم من افتقارها إلى شبكة بني تحتية. والمركز الثالث المستهدف في خطط الشركة ستكون فيتنام، حيث سيتم بناء مصنع في سايغون لخدمة جنوب غرب آسيا وماليزيا والصين وتايلاند وسنغافورة. أما المصنع الرابع، فيرجح برووس أن يتم في المكسيك، لتلبية احتياجات أسواق الولايات المتحدة وكندا.

وعلى الرغم من أهمية الأسواق المستهدفة، يعتبر برووس أن سوق الإمارات العربية المتحدة تبقى في الطليعة، بسبب ارتفاع الطلب على هذه المنتجات نتيجة الحركة العمرانية المتميزة التي تشهدها المنطقة. ويوقع برووس أن تشهد أسعار الألومنيوم في الإمارات انحداراً بسبب دخول عدد من المصانع حيز الإنتاج في السنوات القليلة المقبلة.

ويؤكد برووس أخيراً عزم الشركة على إدراج اسمها قريباً في سوق أبو ظبي للأوراق المالية. ■

لثة أقل من الأبنية التقليدية. وتعتزم الشركة في المستقبل، استخدام مبردات خاصة (Absorption Chillers) تعتمد على الطاقة الشمسية، من خلال ألواح توضع على سفوف الأبنية، وذلك بهدف تطبيق مفهوم الأبنية الخضراء بشكل كلي، أي بمعدل 0 في 100 من الكربون.

منافسة وتحديات

وعلى الرغم من الميزات التنافسية التي تتمتع بها ريم الإمارات للألومينيوم، فهي تعاني من منافسة قوية لخارجية الأسعار. وتعود السبب إلى طبيعة السوق في الإمارات التي تتسم بكونها سوقاً مفتوحة وذات نسب نمو ضعيف، وإلى الحضور القوي للشركات الأجنبية في السوق التي غالباً ما تنلجأ إلى خفض الأسعار لتثبيت حضورها في السوق.

والتحدي الأكبر الذي تواجهه الشركة يتمثل في ارتفاع التكاليف، خصوصاً لجهة صعوبة توفير المساكن للعاملين، والمتطلبات

مصنع أبو ظبي، وهو الأول في مخططات الشركة، افتتح مؤخراً في المنطقة الصناعية، ويمتد على مساحة تصل إلى 80 ألف متر مربع، وهو "أكبر من نوعه في منطقة الشرق الأوسط"، وفقاً يقول المدير العام لشركة "ريم الإمارات للألومينيوم" ديريك برووس، وتصل طاقته الإنتاجية الشهرية إلى 60 ألف متر مربع من ألواح الساتر المعدنية. وهذه الطاقة الإنتاجية المرتفعة تشكل إحدى مميزات المصنع التنافسية، فضلاً عن استخدامه تقنيات خطوط الجمع، التي تستخدم في صناعة السيارات، ما يجعله "الأكثر كفاءة في المنطقة". والمصنع مجهز بأحدث البرامج اللوجيستية التي تسمح بإدارة خطط الإنتاج أوتوماتيكياً، وفق الكميات المطلوبة.

الحد من استهلاك الطاقة

وتعتمد ريم الإمارات للألومينيوم أحدث التقنيات التي توصلت إليها البحوث في مجال التكنولوجيا لتحسين كفاءة استخدام الطاقة. ولذا، يعتبر معدل استهلاك الكهرباءي للمصنع أدنى بكثير من المصانع الأخرى للمالطة. وهو لا يستهلك أكثر من 1900 كيلو فوات من الطاقة الكهربائية، في عمليات تصنيع وتقطيع الساتر المعدنية.

وتماشياً مع الاتجاه المتنامي لإنشاء مشاريع صديقة للبيئة، وإيجاد حلول للحد من استهلاك الطاقة، وبالتالي خفض انبعاثات ثاني أوكسيد الكربون، صممت "ريم الإمارات للألومينيوم" أول واجهة في الشرق الأوسط تعمل على توفير التهوية بالطاقة الميكانيكية، وينسبة تصل إلى 50 في

مشاريع الشركة

تفتتح شركة ريم الإمارات للألومينيوم حالياً عدداً من المشاريع في الإمارات أبرزها:

— عقد بقيمة 300 مليون درهم لتوفير الساتر المعدنية، والمخططات الخارجية والواجهات للتزليقة لـ 14 برجاً سكنياً في جزيرة الرمي في أبو ظبي.

— عقد لتوريد الألومنيوم إلى ثلاثة أبراج تجارية وسكنية في مشروع "أبراج الاتحاد".

— بناء مصنع للزجاج لتصنيع الزجاج مثل glasson ، Lamglass ،

تصنيع الزجاج

تحت رعاية سيادة الدكتور أحمد نظيف
رئيس وزراء جمهورية مصر العربية

الملتقى العربي لنقل البري والبحري والنهري

30-31 أكتوبر 2008 | القاهرة

بالتزامن مع اجتماع مجلس وزراء النقل العرب في القاهرة

شارك في هذا الملتقى

- للإطلاع على دور قطاع النقل في مواكبة الطفرة الاقتصادية العربية
- للإطلاع على مشاريع النقل في الدول العربية وأفاق تطويرها
- لدراسة تجارب المستثمرين في تنمية مشاريع النقل البري والبحري في مصر والعالم العربي
- لإستكشاف دور التكنولوجيا الحديثة في قطاع النقل ومدى تطبيقها في مصر والعالم العربي
- للإطلاع على دور الخدمات اللوجستية في تحفيز الطلب على خدمات النقل
- للتعرف على خطة وزارة النقل المصرية لتطوير الشراكة بين القطاعين العام والخاص
- للإطلاع على تحديات شركات التخزين والتوزيع في مجال النقل
- للبحث في دور قطاع التأمين في دعم قطاع النقل

المحاور الرئيسية للملتقى

- استعراض أهم تجارب الملاحين في قطاع النقل العربي والمصري على مستوى:
- الموانئ ووسائل النقل البحري
- الطرق السريعة وخدمات النقل العربي
- البنية التحتية وخدمات النقل
- النقل النهري

أشكال ونماذج من استثمارات النقل

بالتعاون مع



ESCWA



بالاشتراك مع

وزارة النقل
MINISTRY OF TRANSPORT

تنظيم

مجموعة الاقتصاد والأعمال
Al-Iktisad Wai-Aamal Group



قطاع المقاولات السعودي: تعبيد طرق وات وعره

الرياض، جدة - روجيه رومانوس



عبد الرحمن الرشيد: العقود الحكومية غير المتوازنة تزيد مصاعبها

على الرغم من مساهمته بنسبة 16 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي في المملكة العربية السعودية، ونموه بمعدلات سنوية تتخطى الـ 6 في المئة مع توقعات أن تصل إلى أكثر من 10 في المئة في السنوات المقبلة، وعلى الرغم من توظيفه لنحو 37 في المئة من إجمالي العاملين في مختلف القطاعات، يعيش قطاع المقاولات السعودي فترة صعبة تحصل ببعض المهتمين إلى التحذير من مهبة الانزلاق في مناهات قد يكون بالإمكان تلافيها إذا ما اتخذت بعض الإجراءات الفورية. "الاقتصاد والأعمال" جالت على المعنيين بهذا القطاع واستطلعت أبرز مشاكله.

التجارية الصناعية السعودية عبد الرحمن الرشيد إلى أن "قطاع المقاولات كان له دور بارز في التنمية الحضارية والتنمية التي انتهجتها المملكة منذ نحو 30 عاماً. وقد استطاع هذا القطاع أن يساهم بدور كبير في مسيرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وظل محافظاً على أدائه الإيجابي على الرغم من الظروف التي عاشها ويعيشها حالياً". ويرى الرشيد أن القطاع "يعاني هذه الفترة من معوقات لابد من العمل على حلها. فالقاولون مضطرون بشكل كبير جداً من ارتفاع أسعار مواد البناء. وهذه الظاهرة، وإن كانت عالمية، إلا أن ما يزيدنا تعقيداً في المملكة هي العقود الحكومية غير المتوازنة بين الأطراف المتعاقدة، حيث تصب في أغلبها لصالح طرف واحد هو الحكومة. ونحن نطالب بإعطاء المقاول الحق المتبادل عبر الاسترشاد بنظام "الفيديك"، وبأن تضع وزارة المالية صيفاً تعاقدياً تخلق توازناً بين الأطراف". ويضيف: "لا بد من آليات مرنة بالنسبة للتعويض عن ارتفاع الأسعار. فلا يمكن لأي مقاول أن يعرف مدى الارتفاعات التي ستحصل خلال فترة تنفيذ المشروع، وهو قد يلجأ إلى زيادة تسعيرة تنفيذ المشروع نحو 10 في المئة إلا أن الارتفاع قد يصل إلى 40 في المئة. وبالتالي فالضرر سيكون تأثيره جسيماً عليه".

ويتعتبر رئيس مجلس الغرف أن "تحميات كبيرة تواجه المقاولين إنما من الممكن التغلب عليها إذا تباينت الأطراف الحكومية وعملت على تليفيها، لاسيما أن القطاع كان ولا يزال يلعب دوراً مهماً في إيجاد المزيد

في ظل هذا الواقع، ومع إطلاق العديد من أصحاب الشركات صرخاتهم تجاه صعوبة هذا الوضع وحديثهم عن إفلاسات بالجملة لعدم من الشركات، يهكم عن تشكيل لجنة وزارية لوضع آلية واضحة ومحددة لتعويض المقاولين من الزيادة التي طرأت على أسعار مواد البناء، والإسراع في إنهاء دراسة العقد الحكومي المؤكد للأشغال العامة على أن يتم الاسترشاد بنموذج عقد "فيديك". كما أن خطوة وزارة التجارة بمنع تصدير الحديد والإسمنت إلى الخارج منحت للمعاملين في هذا القطاع بعض الطمأنينة. إلا أن هؤلاء ما زالوا يعانون من صعوبات جمة يطالبون بحلها لينطلق القطاع، الذي يشكل ركيزة أساسية للاقتصاد المحلي، انطلاقته الحقيقية.

أداء إيجابي رغم الظروف

بداية، يشير رئيس مجلس الغرف

لا شك أن معطيات خلاصة يكتنزها قطاع المقاولات السعودي، إلى أن تحديات عدة تواجه تطوره ونموه لاسيما مسألة ارتفاع أسعار مواد البناء التي ترخي بثقلها على أعمال المقاولين في ظل عدم وجود آلية فورية للتعويض، فأسعار مادي الإسمنت والحديد ارتفعت بمعدلات يفوقها البعض بالجنونية خصوصاً في الأشهر القليلة المنصرمة، فسر من الحديد تعدى الـ 5 آلاف ريال ليسجل في بعض الأوقات إلى 6 آلاف، ومادة الإسمنت تعاني أيضاً للمشكلة عينها، وهي مرشحة للتفاقم، مع توجه المملكة إلى بناء 6 مدن صناعية سيقد، حسب تقرير أعدته شركة "الأهلي كابيتال" إلى ارتفاع في الطلب على مادة الإسمنت قدورها 130 مليون طن مقابل طاقة إنتاجية متوقعة للإسمنت قدورها 50 مليوناً في العام 2010.

وفي وقت يقدر متعاملون في مجال المقاولات أن يصل حجم الاستثمار في القطاع إلى نحو 600 مليار دولار حتى العام 2020. ارتفع حجم مشاريع المقاولات المعتمدة في الموازنة العامة الجديدة إلى 200 مليار ريال مقارنة بنحو 140 ملياراً العام الماضي، ما يدل على الاتجاه المتصاعد لنمو أعمال هذا القطاع وبالتالي، فإن هذا الحجم الهائل لمشاريع الإنشاءات والمقاولات يطرح جدلية حول مقدرة الشركات المحلية على تنفيذها، في وقت ما زالت المشاريع الضخمة والاستراتيجية كالبروكيميائيات والطاقة وتعليه للمياه حكراً على الأسماء الأجنبية.





**صباح المطلق، المفاوضون قادرون
على تنفيذ المشاريع التنموية**



**عبد الله رضوان: لا بد من تعزيز
ثقافة الاندماج**



**عبد الله العمار: لتحسين البنية التحتية
للقطاع وإنشاء بنك متخصص**

من فرص العمل للمواطنين.

طريق وعرة

من جهته، يشدد رئيس اللجنة الوطنية للمفاوضين في مجلس الغرف السعودية عبد الله العمار على مسألة "انعدام البنية التحتية لقطاع المقاولات، فعمل المقاول كالسيارة التي تسير في الجبال أو الصحراء، تسير أحياناً بشكل جيد، وأحياناً أخرى تعجز عن السير. فطريق عملنا وعرة جداً. إلى ذلك، هناك بيئة غير ملائمة تربط المقاول مع كل من ماله المشروع وسوق مواد البناء وسوق العمل والجهات الناحية للتراخيص، زد على ذلك العلاقة مع

القضاء الإداري".

ويقول العمار: إن قطاع المقاولات لن يتطور من دون وجود بنية تحتية مناسبة. فنحن مثلاً نعاني من عدم وجود بنك وطني خاص بتمويل القطاع، إذ لا بد من إنشاء بنك تكون له مشاركة مع مصادر تمويل دولية لها باع طويل في تمويل المقاولين، بحيث تكون أسعار الفائدة على القروض نحو 1 في المئة أو أقل، بدلاً من 2 و 3 في المئة كما هي حالياً. فمثل هذا البنك يخفف العبء عن الدولة لناحية التمويل، والإجراءات الحكومية التي تنصّب بها الصناديق الحكومية. ولنا في ذلك

أمثلة كثيرة في مقدمتها صندوق التنمية العقارية وتأخره في تسليم القروض إلى مستحقيها. فإي تمويل من الدولة سيكون محدوداً ولا يمكن أن يشارن بتمويل يعتمد على عمليات بنكية محضه بمشاركة مؤسسات عليا متخصصة.

ويطالب العمار أيضاً بإنشاء معهد متخصص بتدريب القوى العاملة في القطاع مما يساهم في "السعودة"، ويمركز أبحاث لتطوير تقنية البناء والتشييد، معتبراً أنه "من دون تفعيل البنية التحتية فإن القطاع سيتهرب من مخاطر جسيمة".

حقوق المقاول

من جانبه، يكشف رئيس لجنة المقاولين في غرفة جدة ورئيس مجلس إدارة شركة الرضوان للمقاولات عبد الله رضوان عن "عزم اللجنة الوطنية تعديل صيغة عقد المشتريات المعتمد حالياً إلى عقد دولي بنظام "فيديك"، بما يكفل حقوق المقاول في المشروع الذي يتم الاتفاق على تنفيذه، وبالتالي إزالة العقبات التي أدت إلى انسحاب عدد من المقاولين وتعثّر بعض المشاريع". ويضيف: "هذا النظام عالمي ومتكامل ومعمول به في معظم الدول، وهو يضمن أحكاماً حول كيفية تعويض المقاولين في حال ارتفاع الأسعار وبشكل فوري، واعتماده سيأتي بنتائج إيجابية وسيحلّ العديد من المشاكل الحالية".

الآن رضوان الذي يعترف بأهمية ارتفاع الأسعار، يرى أن "هناك مسألة مهمة لا بد من التعامل معها وهي ثقافة الاندماج التي تحتاج إلى وقت لتأخذ مكانتها في سوق المملكة. إلا أنه لا بد من تبسيط الإجراءات لتسهيل قيام كيانات كبيرة قادرة على تنفيذ المشاريع العملاقة، ولتجني تجربة في المنطقة الشرقية

صالح الجوير:

المستقبل يفرض الاندماج

كشفت نتائج بحث أعنته مجموعة الدخيل المالية أن نحو 42 في المئة من كبرى الشركات في قطاع المقاولات السعودي ترغب في الاندماج. وقد كثر الحديث مؤخراً عن الاندماج الذي حصل بين 4 شركات في المنطقة الشرقية، حيث تمسّك عن ولادة شركة "اتحاد المقاولين الخليجية المحدودة".

وفي هذا الإطار، يقول مستشار الإدارة ومسؤول خلق الثقافة الجديدة في الشركة صالح الجوير إن "أبرز التحديات في تأسيس الشركة كان تأمين رأس المال الذي يبلغ اليوم 150



مليون ريال، إضافة إلى خلق ثقافة النضجة حيث هناك 4 جهات بخلفيات وبيئات مختلفة. إلا أنه يشير إلى الميزات المكتسبة من جزاء هذا الاندماج "حيث نستطيع اليوم الدخول في مشاريع يتجاوز حجمها الـ 500 مليون ريال، وقد بدأنا في مشاريع Joint Venture مع شركات أجنبية"، ويقول: "إن من خطط الشركة، طرح أسهمها للاكتتاب العام في غضون السنوات الـ 5 المقبلة".

ويلفت الجوير إلى أن المقاول الصغير لا يستطيع الدخول في مشاريع كبيرة، فمشاريع الـ 10 و 20 مليون ريال لا تكتفي المقاولين للاستمرار، فضلاً عن أن المشاريع المستقبلية كلها مشاريع عملاقة، حيث لا يستطيع المقاول الصغير المنافسة، وبالتالي لا بد من الاتحاد والاندماج. نحن كنا شركات عائلية وما زلنا شركة عائلية، لكن الهدف هو خلق شركة بإدارة حديثة".



**رائد الراشد، نقيب وأعضا
حزراً جنداً**

وقروضاً غير متاحة؟.

خبرات تضاهي العالمية

من جهته، يعتبر عضو اللجنة الوطنية للمقاولين ورئيس لجنة المياه في غرفة الرياض ومدير عام الشركة السعودية للإنشاءات الصناعية والمشاريع الهندسية المحدودة المهندس **مهدي بن قصي العزوي** أن "القطاع يشهد اليوم أكبر طفرة في تاريخ المملكة، فحجم المشاريع المعتمدة في ميزانية العام 2008 يغطي ميزانيات سنوات عدة، فلدى وزارة المياه والكهرباء وحدها مشاريع جديدة رصدت لها في ميزانية العام 2008 مبالغ تصل إلى 8,7 مليارات ريال، وبلغت قيمة المشاريع الجاري تنفيذها هذه الوزارة حتى نهاية العام 2008 نحو 80 ملياراً".

ويرى **العزوي** أن "لدى المملكة وفي قطاع المقاولات تصديداً لخبرات تضاهي الخبرات العالمية، ولكن الخبرة شيء والإمكانات شيء آخر". ويضيف: "الشركة التي تعمل في المقاولات لديها طاقة استيعابية معينة للمشاريع، ولا يتقصر عن أن تلزم نفسها بمشاريع تتخطى طاقتها كي لا تفشل. وبالتالي، فإن حجم المشاريع ومدتها الطروح اليوم هو أكبر من طاقة الشركات الموجودة في السوق، نظراً لأن هذه المشاريع أتت بعد فترة من الركود شهدتها قطاع المقاولات في المملكة، ولهذا تم فتح السوق السعودية للمقاولين الصينيين، إلا أنني لا أعتقد أن باستطاعة هؤلاء تنفيذ الأعمال المطلوبة منهم بالجودة نفسها التي لدى المقاولين السعوديين، فالأخير يفهم الأنظمة ويعرف كيفية العمل بموجبها، في حين لا الأجنبي سيحتاج إلى وقت كي يستوعب القوانين والسوق والعمل..."



**مهدي العزوي، 20 في المئة
نسبة المشاريع المتعثرة**

تعويض المقاول وتنفيذ المشاريع في الوقت المحدد وبالجودة المحددة".
ويرى **الطليق** أن هناك "عراكاً كبيراً داخل المملكة، إذ تنلقس إدارياً من قبل كثير من الأجهزة العامة واللجان الحكومية لحل المشاكل التي يعاني منها قطاع المقاولات، فالضرب لا يؤثر على القطاع فقط بل على الاقتصاد الوطني وسيؤدي في النهاية إلى تأخير المسيرة الإنمائية للمجتمع، وستكون له عواقب وخيمة على التنمية".

أمراض قاتلة

بدوره، يرى رئيس لجنة المقاولين في منطقة عسير ومدير عام شركة البني لمقاولات المهندس **سعد المطيعي** أن "القطاع يعيش وضعاً صعباً للغاية، وكثير من الشركات فيه معرضة للخروج، فهذا القطاع يعاني من أمراض قاتلة لن تمكنه من الوفاء بمتطلبات المرحلة إذا لم تعالج هذه الأمراض بالسورة اللازمة".
ويضيف: "لا بد من تغيير الإجراءات غير المعقول في ما يخص التعويض من ارتفاع الأسعار، فتسليم المشروع بشكل نهائي ثم التقدم إلى اللجنة المعنية في وزارة المالية التي قد توافق وقد ترفض إعطاء التعويض غير المنطقي، والسؤال هو من أين للمقاول تمويل هذه المشاريع إذا تضاعفت أسعار المواد؟".

ويلاحظ **المطيعي** إلى أن "النظام السابق كان يعطي للمقاول دفعات مقدمة في ما يخص التسويات (المراد المستقدمة إلى موقع المشروع)، 20 في المئة كدفعة مقدمة و75 في المئة من قيمة التسويات لتحويل شرائها، إلا أن وزارة المالية خفضت النسبة إلى 10 في المئة ورفضت بشكل كامل الدفع المقدم في ما يخص التسويات، فلماذا تصب الدولة عن المقاول هذه التسهيلات وتحمله عمولات بنكية



**سعد المطيعي: لا بد من إجراءات
تعويض المقاول ارتفاع الأسعار**

حيث اندمجت 4 شركات في شركة واحدة هي شركة اتحاد المقاولين الطليجية المحدودة التي تقوم اليوم بتنفيذ مشاريع كبيرة. فالاندماج يعزز القدرة التنافسية للشركات الوطنية لمواجهة تحديات العولة وتنامي دور التكتلات الاقتصادية الدولية، وبالتالي يمكنها من الاستمرار والبقاء والمنافسة الشروعة".

ويعتبر **رضوان** أن "الطفرة التي نعيشها تحتم تقديم بعض من التضحية لدعم المقاول حتى لا نعود إلى الوراء، أضف إلى ذلك أن الشركات الأجنبية لن تأتي إلى السوق إلا إذا وجدت البيئة الصحية المناسبة، لافتاً إلى "مشروع تعمل لجنة المقاولين في جده على إنجازه وهو إنشاء شركة لتأجير العمالة في هذا القطاع الذي يعاني من شح في هذا الميدان. ومن المتوقع أن تؤمن هذه الشركة ما بين 10 إلى 20 في المئة من حاجة السوق التي تستقطب نحو 97 في المئة من إجمالي العاملين في مختلف القطاعات".

معضلة ارتفاع الأسعار

نائب رئيس لجنة المقاولين في غرفة الرياض ونائب رئيس مجلس إدارة شركة الفخر المهندس **صباح المطلق** يعتبر أن "قطاع المقاولات كان المتضرر الأكبر من ارتفاع أسعار مواد البناء، لأن انداخ التعاقد يظل المقاول الكثير من المخاطر الناتجة عن ارتفاع الأسعار، إضافة إلى ضعف قدرات الأجهزة الحكومية وملاك المشاريع عمومًا على تقييم مشاريعهم لعدم مواكبتهم لتجريات الأسعار، غالباً ما تكون تقديراتهم لتكلفة المشروع غير عادلة، ما يضطر المقاول إلى الإجماع مع التقدم لتنفيذ العمل". ويضيف: "لا بد من آلية عادلة تحفظ التوازن بين مصالح المالك ومصلح المقاول وتؤدي في النهاية إلى

ما عليك تحميل شحير الحمار

ما عليك... علينا

ميدغلف بما لها من حجم وقوة وأهمية، هي شركة التأمين الوحيدة التي
باستطاعتها أن تحسك أعباء جميع الأنفال عن كتفك، مهما بلغ ثقلها !
مع ميدغلف، ما عليك أن تحمل شيئاً سوى الاطمئنان والراحة.

سركة الموسط والحليح للسأمين وإعادة السأمين ش.م.ل.



ميدغلف



د. نبيل عباس: تطبيق "فيديك" غير وارد قبل سنتين

في ظلّ سعي لجنة المقاولين الوطنية لإجراء بعض التعديلات على بنود عقود الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين "فيديك" الخاصة بالمقاولات والإنشاءات بالتنسيق مع الهيئة السعودية للمهندسين، يقول د. المهندس نبيل عباس، رئيس مكتب د. نبيل محمد علي عباس (الذي يشترك في عملية التعديلات): "إنّ ما نقوم به هو الوصول إلى صيغة مناسبة لما هو معمول به في عقود الأشغال العامة في المملكة، حيث أنّ تطبيق عقد الـ "فيديك" في القطاع الخاص سهل جداً، إنّما المشكلة تكمن في تطبيقه في القطاع الحكومي

ومشاريع الدولة، لأن الأنظمة المعمول بها حالياً لا تتطابق مع بنود العقد الدولي". ويضيف: "الدولة تلجأ إلى التحكم في حل النزاعات الناشئة بينها وبين المقاولين، بل إلى القضاء، في حين أنّ نظام "فيديك" يتضمن ما يسمى بـ "مجلس لحل النزاعات".

ويعتبر د. عباس أنّ العقد الذي أصدره الاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين "يفضل عليه تعظيم دور الاستشاريين في العقود، كما أنّه عقد متوازن بشكل كبير في ما يخصّ إضاح مسؤوليات الطرفين (المالك والمقاول)، وهو مختلف عن الأفكار السائدة في الشرق الأوسط حيث يسود مفهوم أن الأولوية دائماً هي لحقوق المالك وأن سلطته هي أعلى من سلطة المقاول".

لكنّ د. عباس لا يتوقع أنّ "يصدر العقد معدّل قبل سنتين"، ويرى أنّ ما هو ممكن حالياً هو تعديلات ظرفية لتحسين الوضع الحالي، لأن تطبيق نظام "فيديك" كاملاً يحتاج إلى تعديلات تشريعية ونظامية كثيرة، إلا أنه يؤكّد أنّ تطبيق نظام "فيديك" في المملكة سيكون له أثر كبير، أولاً لجهة خفض عدد النزاعات التي تنشأ عن عقود التقصيد، وثانياً لجهة قيمة المشاريع التي تنفذها الدولة لأن أسعارها ستخضع لتجسّد معرفة المقاولين بالمخاطر وتوزيعها بين الطرفين، وبتطبيقه يقلّص عدد حالات الإفلاس التي نشهدّها بعبارة اليوم".

تراكم الخبرات عبر الدخول في مشاريع كبيرة، وليس بالإحجام والتخوّف منها، وبذلك في هذا الصدد، من تشجيع يقع على عاتق الدولة". ويضيف: "المشاورات النصّية الحاصلة في الكوادر الفنيّة للمؤسسة، وهذه المسألة تحتاج إلى عملية تأهيل وتدريب مشتركة ما بين القطاعين العام والخاص، إضافة إلى ضرورة إجراء مراجعة دورية للتشريعات ذات الصلة بهذا القطاع".

ويرى المهندس سيكي أنّ "قطاع المقاولات في السعودية ضخم جداً وفيه الكثير من المتنافسين، والتحدّي الكبير اليوم يكمن ليس في الحصول على أعمال جديدة بل في القدرة على إنجاز وتنفيذ الأعمال في المدة الزمنية التي تتطلبها العقود". ويتابع: "ما يجب فعله هو استقراء السوق من قبل المقاولين والتعرّف إلى الموارد المتاحة فعلاً وتحديد الصعّة التي يمكن اقتطاعها ما يتوافق وإمكانياتهم المالية". معتبراً أنّ "الشركات التي تنشأ مع الشركات الأجنبية مفيدة، كون الأخيرة تدخل تكنولوجيا وطرق فنية وتقنية جديدة غير موجودة في السوق السعودية، وهذا ما يساعد في تنمية قدرات المقاولين السعوديين، ويساعدهم على تطوير أعمالهم وإتقانهم لأعمال جديدة، وحتى المنافسة خارج المملكة. لتحقيق الأرباح وحسب وحده الهدف بل أيضاً تطوير الأعمال". ■



خالد السبكي: نقص الكوادر أهمّ المخاوف

ويطالب العرّاوي في ما يخصّ ارتفاع الأسعار بـ "التعويض الآني عبر العمل بنظام "فيديك"، وهو ما نصّ عليه قرار مجلس الوزراء الرقم 23 الصادر في فبراير من العام الماضي، ولكن للأسف لم يطبق كما يجب، ما أوصلنا إلى تعثر الكثير من المشاريع وصلت نسبتهما اليوم إلى نحو 20 في المئة، ففي حال لم يتمّ تعديل نظام المشتريات كما نطالب، سيكون هناك خطر كبير على القطاع، ما قد يؤدي إلى انهياره بالكامل، فهناك عدد من الشركات أفلت وأخرى على وشك الإفلاس".

لماذا المقاول الصيني؟

من جهته، يشير عضو لجنة المقاولين في غرفة الرياض ونائب المدير العام في شركة الراشد والمقرّر للتجارة والمقاولات وأحمد محمد الراشد إلى أنّ "تمتّع المشاريع المطروحة بات عددياً إلى 50 في المئة سنوياً، لكنني أكاد أجزم أنّ عدد المشاريع المنجزة لا تولي هذه النسبة، فالصورة غير واضحة للجهات الرسمية المعنية، والدليل قيامهم بجذب المقاولين الصينيين، في حين أنّ المقاول السعودي قادر على القيام بهذه المشاريع، وما يحتاج إليه فقط هو التفات المصنّعين إلى الصعوبات التي تواجه القطاع".

ويشرح الراشد ما يحصل اليوم جراء تعقيدات التعويض فيقول: "الآن عندما يدخل المقاول في أي مشروع، يضع في حسابه نسبة مخاطرة تتجاوز الـ 20 في المئة، بعد أن كانت في السابق لا تصل إلى 10 في المئة، وهذا الأمر يؤدي إلى إجهاد المقاولين من الإقدام على المشاريع، أو إلى تقديم أسعار مرتفعة جداً خوفاً من مخاطر غير منظورة. وهذا الواقع له عواقب كثيرة، فإجهاد المقاولين يؤدي إلى توقف المشروع، والأسعار المرتفعة التي تكون

أعلى من الاعتمادات الموضوعة للمشروع تؤدي أيضاً إلى توقفه، وإذا ارتفعت أسعار المواد أثناء تنفيذ المشروع من دون وجود أية تعويضات فورية سيوقف المشروع أيضاً. وبالتالي، ففي الحالات الثلاث الضرر سيطال المصالح العام. وإذا هذا الوضع لماذا لا نستردّ بعقد "فيديك"، ونعيد عجلة العمل إلى الدوران بوتيرة عالية، ونجذب بالتالي الشركات الوطنية من مخاطر الإفلاس أو الإفلال؟". ويضيف: "واقع القطاع اليوم حزين جداً، فسوق المقاولات تشهد طفرة، ولكن المقاول يعمل بكثير من الحذر لأن الجوانب المحيطة به مؤنية له، فنحن مثلاً دخلنا في مشروع واحد 3 مرّات، وفي كلّ مرّة كنا نقفّ عرضاً معين، وحين تنبّه ترسّيته على شركتنا بعد 6 أشهر مثلاً نرى أنّ الأسعار ارتفعت بشكل لا يؤقّن لنا ولو هامشاً قليلاً للربحية".

التحدّي في الإنجاز

بدوره، يرى نائب المدير العام في شركة الراشد للتجارة والمقاولات المهندس خالد المهندس سيكي أنّ "من أهمّ التحديات التي تواجه قطاع المقاولات السعودي هو افتقار المقاولين إلى الثقة بأنفسهم لجهة قدرتهم على تنفيذ المشاريع العملاقة، وتوفير القدرات الفنيّة لذلك، علماً أنّ هذه القدرات اكتسبت عن طريق



REGENCY TUNIS HOTEL

LES CÔTES DE CARTHAGE, TUNISIA

**Business & Relaxation
the perfect Setting !**

Accommodation

- 201 rooms and 26 suites
- Sea view/or lake view, outstanding comfort
- High speed Internet Access via Satellite and Wimax

Food & Beverage

- 6 restaurants
- 3 bars, moorish café

Conference center

- Welcomes up to 700 persons

Lounge Club

- Customized VIP service

Relaxation & Entertainements

- 2 outdoor swimming pool
- Indoor heated swimming pool
- Private beach
- Fitness club
- Turkish bath & sauna
- Massage, hydromassage
- Water sports

Near at hand : golf, orseback riding, diving, tennis, thalassotherapy, casino, archaeological sites.

B P 705 - 2078 La Marsa Les Côtes de Carthage - Tunisia

Phone : +216 71 91 09 00 - Fax : +216 71 91 20 20

Reservation direct phone : +216 71 91 43 33

sales.dept@regencytunis.com.tn

www.regencytunis.com



الفرنشايز السعودي الأقوى عربياً.. ويتطلع إلى العالمية

الرياض - الاقتصاد والأعمال

قوسين أو أدنى للوصول إلى ذلك.
وفي وقت، يُقدّر حجم الاستثمارات العاملة بهذا النظام في المملكة
بـ 5 مليارات ريال، يرى البعض أن السنوات العشر المقبلة
سوف تشهد انطلاقاً تصدير الفرنشايز السعودي إلى العالم
بشكل متفوق.

تشير آخر الدراسات إلى أن نحو 300 شركة سعودية باتت
اليوم مؤهلة للعمل بنظام الامتياز التجاري
"الفرنشايز"، كما أن هناك أكثر من 100 شركة على قاب

بيئتها لا تتعدى في السعودية نسبة 8 في المئة
فقط، وفي مصر لا تتجاوز الـ 1 في المئة.
ويلفت المحلل إلى أن "عدد شركات
الفرنشايز في العالم بلغ أكثر من 15 ألف
شركة تعمل في 110 قطاعات، منها أكثر من
2500 شركة في أميركا وحدها، كما أن العدد
في كل بلد أوروبي رئيسي، مثل بريطانيا
والمانيا وفرنسا وإيطاليا وإسبانيا، وصل
إلى ما بين 800 و1200 شركة. وفي الصين بلغ
أكثر من 2000 شركة، وفي ماليزيا أكثر من
350 شركة، وسنغافورة 300 شركة. أما في
دولنا العربية البالغة 22 دولة، فلم يتعد عدد
شركات الامتياز التجاري الـ 50 شركة، وهو
رقم متواضع جداً، نصحها تقريبا موجود من
المملكة، وهو العدد الأكبر في الدول العربية.

المستقبل وأعد جداً

ويشير نائب رئيس لجنة الفرنشايز في
غرفة الرياض، رئيس مجلس إدارة مجموعة
بادوكو طلال محمد بادوكو إلى "تجربة
مُنية بين الفرنشايز السعودي وتجاربه
العالمي، فالأول لا يزال تجربة حديثة العهد
نوعاً ما". ويقول: "على الرغم من ذلك، فإنَّ
المستقبل وأعد جداً، فموجب إحصائية
أجرتها شركتنا العام الماضي أفضع لنا أنه
يوجد أكثر من 300 شركة سعودية وطنية
مؤهلة للعمل في الامتياز التجاري، كما أن
هناك أكثر من 100 شركة تقتصها بعض
الجوانب الإدارية والتسويقية لتكتمل لديها
قصة نجاح الامتياز التجاري.

ويلفت بادوكو إلى أنَّ "تجربة الامتياز
التجاري في المملكة مرتّ بـ 3 مراحل مهمة،
والأولى أماناً مرحلتان مهمتان: المرحلة
الأولى، وهي مرحلة الاستعداد، حيث بدأت
بشكل متواضع وبحلول في أواخر
السبعينات وأوائل الثمانينات من القرن
الماضي، ثم وبعد حرب الخليج للعام 1991
ازداد استيراد الامتياز كثافة حتى بلغ الآن

أفقياً داخل البلد وخارجه. فالامتياز
التجاري هو عبارة عن تأجير تجربة
استثمارية يغلب عليها النجاح لخص
يرغب بالدخول في الاستثمار، فبدلاً من أن
يبدأ من الصفر ويكون معرضاً للفشل، يبدأ
من حيث انتهى الآخرون الذين باتوا يمتلكون
النظم الإدارية والهياكل التنظيمية للشركة
والخطط الاستراتيجية للتسويق، كما أن
الاسم موجود وإدارة الموارد البشرية
فاعلة...".

ويضيف: "موجب دراسة مسحية
ميدانية لمكتب الدراسات الصغيرة
الأميركي، فقد لغت النتائج إلى أن 95 في المئة
من الأعمال التي تعتمد نظام الامتياز
التجاري تظل موجودة ومستقرة بعد مضي
3 سنوات من عمرها، بينما 63 في المئة من
الأنشطة القائمة على تجربة الخطأ
والصواب تصفّي أعمالها وتخرج من السوق
في أول 3 سنوات من عمرها. وهذا تدبر
أهمية اعتماد الامتياز التجاري كاسلوب
سراتيجي في أداء الأعمال".

الفرنشايز السعودي: 8 في المئة فقط

ويرى رئيس اللجنة أن "الفرنشايز هو
العصا السعودية لتطوير وتشجيع أي
اقتصاد في العالم، حيث بالإمكان تطوير
قطاع هزيل وضعيف وتحويله إلى قطاع
قويّ ونشط من طريق الامتياز التجاري".
مشيراً إلى أنَّ "حجم استفادة الشركات
الأمريكية من حقوق الامتياز التجاري في
العالم العربي بلغ مليار دولار العام 2006،
احتلت المملكة العربية السعودية المرتبة
الأولى من حيث الاستهلاك لهذه المنتجات،
تلتها مصر، فالإمارات". ولغت إلى أن 80 في
الئة من الشركات العاملة في الامتياز
التجاري، في أوروبا واليابان وبلدان النعم
الآسيوية، هي شركات وطنية. وترتفع هذه
النسبة في الولايات المتحدة إلى 95 في المئة،

يعتبر الامتياز التجاري أو "الفرنشايز"
صيغة للتعامل بين طرفين: مانح الامتياز
"Franchisor"، وهو الطرف الذي يعبر اسمه
التجاري وعلامته التجارية ونظام العمل
الخاص به، إلى ممنوع الامتياز
"Franchisee"، وهو الطرف المستفيد الذي
يدفع رسوم الامتياز "Franchise Fee"،
إضافة إلى نسبة مئوية من إجمالي مبيعاته
مقابل الحصول على حق استخدام اسم
وشعار ونظام عمل مانح الامتياز في منطقة
محددة ولفترة محدّدة هي فترة العقد بين
الطرفين.

بدأ تفعيل الامتياز التجاري بدءاً من
الولايات المتحدة الأمريكية في خمسينات
القرن الماضي، ولم تحصد أوروبا بشكل
سراتيجي إلا في السبعينات، ثم انتقل إلى
اليابان وجنوب شرق آسيا من خلال النعم
الآسيوية في الثمانينات، ثم وصل إلى المنطقة
العربية وبالأذات إلى منطقة الخليج ومصر
ولبنان والمغرب بعد حرب الخليج وتحرير
الكويت في التسعينات.

250 "فرنشايز عالمي" في السعودية

وفي هذا الإطار، يقول رئيس لجنة
الفرنشايز في الغرفة التجارية الصناعية
بالرياض ومدير عام شركة المحل للمشاريع
المحدودة محمد إبراهيم المحلل أن "الفترة من
العام 1991 وحتى يومنا هذا، شهدت دخول
أكثر من 250 شركة عالمية إلى السوق
السعودية تعمل في شتى المجالات، وأهمها
مجال المطاعم السريعة والملاهي وتاجير
السيارات وتعلّم اللغة الإنكليزية،
باستثمارات إجمالية بلغت نحو 5 مليارات
ريال، في حين أن 80 في المئة من تلك الشركات
أمريكية، والباقى أكثرها أوروبية، وقليل من
ياهي دول العالم".
ويعتبر المحلل الفرنشايز "أهم وسيلة أو
أداة تسويقية لتوسعة أي نشاط اقتصادي



**الخالد، قريبا،
نظام خاص بالفرنشايز**



**بادكوله، 300 شركة سعودية
مؤهلة للعمل بنظام الفرنشايز**



**المجد، الفرنشايز
هو العنصر السحري لتطوير الاقتصاد**

يلقى مثل هذا النشاط دعماً واسعاً من الدوائر الرسمية المعنية، حيث لنظام الامتياز دور رئيسي في تشغيل اليد العاملة الوطنية والحفاظ على المكتسبات الاقتصادية للحققة من دون إهدار للاستثمارات في مشاريع غير واضحة. كما أن هذا النظام الواعد سيكون أحد الروافد المهمة للتصدير إلى الخارج. ويتابع، "الفرنشايز مهم في اقتصاد أي بلد في العالم، ففي الولايات المتحدة، وهي أكبر اقتصاد في العالم والذي خرج من رحم الامتياز التجاري، فإن حجم أعمال هذا القطاع في الاقتصاد الأمريكي بلغ تريليون دولار تقريبا العام 2007، وبلغ عدد العاملين فيه أكثر من 10 ملايين عامل وعاملة. وفي ألمانيا، بلغ عدد العاملين في مجالات الفرنشايز 8 ملايين، وهو يوفر أكثر من 250 ألف وظيفة سنوياً في اليابان، و160 ألفاً في أستراليا".

تشريعياً، يطالب الخالد "تضمين نظام الشركات فضلاً عن نظام الفرنشايز، في القوانين المعمول بها حالياً تدرج "الفرنشايز" تحت بند الموزعين والوكالات، في حين لا يعتبر كلياً ولا مؤعاً، بل هو استثمار مستقل، فالتشريع في هذا الإطار ناقص جداً. ويضيف: "نحن بحاجة ماسة إلى نظام امتياز تجاري يحسم المانع والمنع والمشكلة والجمع، ونحن الآن كرجال أعمال نعمل مع وزارتي التجارة والصناعة والشؤون البلدية والقروية على إعداد مسودة نظام خاص للمعاملين بنظام الفرنشايز تأمل أن يبصر النور قريباً".

التجارة والصناعة يوضح وسن القوانين والأنظمة المنظمة للامتياز التجاري، ثانياً سوف تبدأ نهضة تعليمية وتدريبية كبرى في الجامعات السعودية وكلية الأعمال للتخصص، كما ستساهم مراكز التدريب بإعطاء دورات تدريبية متخصصة في هذا المجال، وسوف تنشأ علاقات استراتيجية مهمة، في مجال التعليم والتدريب، بين المعاهد السعودية والأجنبية وبالذات الأميركية منها".

أما المرحلة الخامسة، يضيف بادكوله، فستكون مرحلة تصدير الامتيازات التجارية السعودية إلى الخارج، وسيبدأ ذلك في غضون 5 إلى 10 سنوات، وسيتم طابعاً مكثفاً، حيث من المنتظر أن يزداد عدد الشركات السعودية العاملة في مجال الامتياز التجاري إلى أكثر من 100 شركة، ويعددها ستصبح صناعة الامتيازات التجارية السعودية ظاهرة عالمية ذات ابداعات متطورة".

نقص في التشريع

بدوره، يقول عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة زهور الريف التجارية (تمتلك 75 فرعاً في المملكة، 20 منها يعمل بنظام الفرنشايز) فيصل الخالد: "إن تبني أسلوب الامتياز التجاري في المملكة كأسلوب استراتيجي في الأعمال، سوف يخلق زخماً واسعاً وأزدياداً ملحوظاً في عدد الشركات التي ستعتمد هذا الأسلوب الاستراتيجي في التوسع والانفتاح، وسوف

عدد الشركات العالمية العاملة في مجال الامتياز التجاري في السوق السعودية أكثر من 250 شركة. أما المرحلة الثانية فهي انطلاق الشركات السعودية في منح امتيازاتها، حيث أطلقت "مجموعة فقيه" من مكة المكرمة مطاعم طازج، وهي تعتبر أول شركة سعودية تمنح امتيازات وصلت إلى جاكارتا واندونيسيا وشيكافو، ثم تلتها شركات سعودية أخرى بلغ عددها حتى الآن 22 شركة.

أما المرحلة الثالثة فتتعلق بتفعيل صناعة الامتياز التجاري في المملكة، وهي المرحلة التي نعيشها الآن، حيث بدأت صناديق للجمع وعلى رأسها صندوق عبد اللطيف جميل وصندوق المثوبة، يتمويل مشاريع منوحي الامتياز التجاري، وقريباً سيبدأ البنك السعودي للتسليف والادخار، وهو بنك حكومي، بتقديم قروض مجزية ومباشرة للمؤسسات الصغيرة، حيث خصصت الدولة السعودية مبلغ 3 مليارات ريال لإقراض المؤسسات الصغيرة. ويكل تأكيد سيكون الامتياز التجاري أحد أهم تلك الأنشطة الجانبية لرواد الأعمال أصحاب المؤسسات الصغيرة".

ويضيف: "المرحلة الرابعة التي سوف نقدم عليها، هي مرحلة سن القوانين والأنظمة مع العناية بالتعليم والتدريب، إذ سوف تشهد صناعة الامتياز التجاري في غضون السنتين المقبلتين دخول مرحلة جديدة من تجربة الامتياز التجاري، وذلك على الوجه التالي: أولاً، سوف تقوم وزارة

تقرير الاستثمار في سورية للعام 2007

226 مشروعاً بنحو 442,8 مليار ليرة

دمشق - الاقتصاد والأعمال



د. مصطفى الحادي الكفري، مدير عام هيئة الاستثمار السورية

للمشاريع خلال الفترة الممتدة من العام 1991 وحتى العام الماضي بـ 662,4 مليار ليرة سورية، منها 107,8 مليارات في العام الماضي. وإلى هذه القطاعات، يشهد القطاع السياحي تدفقاً للاستثمارات العربية والأجنبية، حيث بلغ حجم هذه الاستثمارات للرخصة في العام 2006 نحو 69737 مليون ليرة سورية توزعت بين مستثمرين من دول عدة شملت الكويت، الإمارات، قطر، السعودية، الأردن، روسيا، بريطانيا وتركيا. ومن المتوقع تنفيذ هذه الاستثمارات خلال الأعوام 2007-2010، بتدفق استثماري سنوي يبلغ نحو 19266 مليون ليرة سورية.

وعلى صعيد آخر، يكتبس القطاع العقاري أهمية خاصة في الاقتصاد الوطني، حيث اتخذ المجلس الأعلى للاستثمار مبادرة تشجيع مشاريع جديدة من نوعها، هي عبارة عن مجمعات تتألف من أحياء تتوفر فيها مقومات السكن والتجارة والأعمال والسياحة، بالإضافة إلى تفتتها، ووفق النماذج العالمية، على أبراج سكنية وفنادق وسوق أوراق مالية ومكاتب تجارية ومجمعات تسوق. ■

على مدى الأعوام الأخيرة، سجل الاستثمار الأجنبي في سورية تقدماً ملحوظاً، لم يقتصر على حجم الاستثمارات وحسب، بل في توجهها إلى قطاعات متنوعة لاسيما الصناعة والزراعة والسياحة والخدمات المالية والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. ويعزى هذا النمو، وفق تقرير الاستثمار السنوي الثاني في سورية للعام 2007، إلى السياسات التي اعتمدها الحكومة في تحفيز الاستثمار وإلى الإجراءات الإصلاحية التي اتخذتها وتتخذها بهدف تجلبية قطاعات المستثمرين المحليين والعرب والأجانب.

بتكاليف استثمارية وصلت إلى 442,8 مليار ليرة سورية. أما في العام 2007 فسجل 25 استثماراً أجنبياً بتكاليف وصلت إلى نحو 135 مليون ليرة سورية.

ومن بين الـ 35 دولة المستثمرة في سورية، حافظ المستثمرون الأتراك على صدارة قائمة الاستثمارات الوافدة بـ 30 مشروعاً، بينما تصدر المستثمرون العراقيون قائمة الدول العربية بـ 28 مشروعاً، يليهم المستثمرون اللبنانيون بـ 26 مشروعاً، ثم السعوديون بـ 22 مشروعاً، والكويتيون بـ 21 مشروعاً.

التوزيع القطاعي للاستثمارات

ومن ناحية أخرى، وافق مجلس إدارة هيئة الاستثمار السورية على تشميل 186 مشروعاً للعام الماضي، استأثر القطاع الصناعي بالحصة الأكبر منها (104 مشاريع)، يليه القطاع الزراعي (28 مشروعاً)، ثم قطاع النقل بأنواعه (52 مشروعاً). وبلغت التكاليف الاستثمارية التقديرية لهذه المشاريع 401,1 مليار ليرة سورية.

وتقدر قيمة الآلات والعدات المستوردة

يؤكد التقرير على أن آفاق وفرص الاستثمار في سورية متنوعة وهي تشمل مختلف القطاعات. ولعبت سلسلة الإجراءات التي اتخذتها سورية العام الماضي دوراً مهماً في تشجيع الاستثمار، ومن بينها إنشاء سوق الأوراق المالية، وهيئة الاستثمار، إضافة إلى صدور مرسوم تشجيع الاستثمار، والقانون الذي يسمح للمستثمرين غير السوريين، أصحاب المشاريع المشمولة بأحكام القانون الرقم 21 للعام 1958 في المدن الصناعية، بتملك واستثمار الأراضي اللازمة لمشاريعهم لمصلحة تزيد على سبقت الملكية المحدد بشرط استخدامها حصراً لأغراض المشروع.

226 مشروعاً أجنبياً

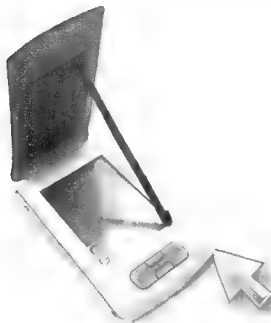
وشهد الاستثمار الأجنبي نمواً مستمراً خلال الفترة الممتدة من العام 1991 وحتى العام الماضي، حيث وصل، بحسب تقرير الاستثمار السنوي الثاني في سورية للعام 2007، عدد المشاريع الاستثمارية الأجنبية أو التي تحتوي على شركاء عرباً أو أجانب والمشمولة بأحكام قانون تشجيع الاستثمار، إلى 226 مشروعاً

إجمالي مشاريع الاستثمار الأجنبي في سورية

في العام 2007						للفترة (1991 - 2007)					
التكاليف (مليون ل.س)		النوع		نوع النشاط الاقتصادي		التكاليف (مليون ل.س)		النوع		نوع النشاط الاقتصادي	
صناعة	زراعة	تجارة	أخرى	صناعة	زراعة	تجارة	أخرى	صناعة	زراعة	تجارة	أخرى
131214,4	5	2	0	1	2	288071,6	51	35	6	5	3
3762,6	16	0	4	1	11	29872,6	86	46	30	7	3
134977	21	2	4	2	13	317944	137	81	36	12	8
602,7	4	0	0	1	3	124851	88	57	6	20	5
135580	25	2	4	3	16	442795	225	138	42	32	13

المصدر: هيئة الاستثمار السورية

لم تجد ما تبحث عنه في السوق المحلي ؟
هل جربت Shop&Ship ؟!



دع أصابعك تتسوق بدلاً عنك!

Shop&Ship خدمة رائعة وفريدة تتيح لك إمكانية التسوق من آلاف المتاجر الإلكترونية في الخارج وكأنك تعيش هناك! Shop&Ship مفهوم تسوق جديد. ممتع ومثير ويوفر أموالك أيضاً.

ببساطة تصفح مواقع التسوق الإلكترونية وكل ما تحتويه من الماركات المفضلة لديك من لندن حتى لوس أنجلوس واطلب ما ترغبه من أقراص "DVD" والموسيقى وأحدث الأزياء والإلكترونيات أو حتى إكسسوارات السيارات.... اطلب ما تتمناه ونحن سنوصله لباب بيتك خلال أيام قليلة.

قم بزيارة موقعنا الإلكتروني الآن

واستمتع بتجربة تسوق جديدة

www.aramex.com

أو اتصل على: ١٢ ٥١٧٠١٢ (١) ٩٦١

SHOP&SHIP

new reasons to click

قصة نجاح "بولينا" هولدينغ عبد الوهاب بن عباد: الرجل المؤسسة

إذا كانت بعض المؤشرات هي مقدمة لأحداث مهمة، فلا شك أن دخول مجموعة "بولينا" إلى بورصة تونس هو أكثر من مؤشر وأهم حدث في تاريخ السوق المالية التونسية. والأسباب عديدة، قد يكون واحد منها حجم الرسملة السوقية لهذه المجموعة الذي سيؤثر إيجاباً على الرسملة السوقية للبورصة بأكملها. لكن هذا ليس السبب الأوحد، فـ "بولينا" هي بمثابة مدرسة في عالم الأعمال والإدارة في تونس، ومرحلة ما بعد دخولها إلى البورصة لن تكون مثل سابقاتها، كما يتوقع الكثيرون، لأن السبحة ستكر، وستعتمد مجموعات اقتصادية مهمة إلى التشبيه بالخطوة الجريئة التي أقدم عليها رئيس "بولينا" عبد الوهاب بن عباد، عن سابق تصور وتصميم.

عبد الوهاب بن عباد

والاستثمارية نموذجاً يمتد، وموضوعاً يناقش من قبل الباحثين والخبراء.

بولينا تغير العادات

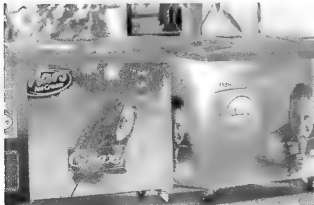
ليس باستطاعة كل رجل أعمال ناجح أن يؤثر ويغيّر في عادات مجتمعه، فهذا الأمر محصور في فئة من الرجال يملكون الرؤيا والطموح والقدرة على تحقيق الأحلام. عندما أسس عبد الوهاب بن عباد أول مزرعة للدواجن العام 1967، بدأ المبيض أنه يسير عكس التيار، لأن لحم الدجاج لم يكن من أسس العادات الغذائية للشعب التونسي، لكنه اعتمد على حنسه وتوقعاته بأن الاحتياجات للتونسية خلال 10 سنوات ستتغير وسيكبر الطلب على لحوم الطيور، واستطاع أن يقنع شركاءه في السبر بهذا الاتجاه. وتحولت المزرعة الأولى، التي أسسها بن عباد في ضواحي العاصمة وسكن فيها مع عائلته وجميع العاملين لمدة 18 سنة، إلى مشروع متكامل في جميع المراحل، وتطورت أساليب الإنتاج فبدلاً من استيراد الصيصان من أوروبا أصبحت بولينا تنتج أمهات الصيصان، بل نجحت أيضاً في تزويد المتجعين المحليين والتصدير إلى الخارج.

من هو عبد الوهاب بن عباد؟ هو مهندس في الزراعة والكيمياء كان يصيبه اللل في العمل الإداري بعد تخرجه من جامعات تولوز وباريس، وكان أمامه خيار الانضمام إلى قوافل الأسمدة العربية للهجرة، لكنه اختار العودة إلى وطنه تونس ليساهم في بناء اقتصاد الدولة الحديثة، فتعاون مع عدد من الأصدقاء وأسس في العام 1967 شركة موازعة بحفنة من المال جمعها من هنا وهناك.

هكذا نشأت "بولينا"، بمبادرة من عبد الوهاب بن عباد صاحب الرؤيا والطموحات التي لا تتعب، لكن السؤال هل كان الرجل يتوقع أن تتحول تلك الشركة إلى صرح اقتصادي ومدمك أساسي في الاقتصاد التونسي؟ لا شك أن هناك مساحة كبيرة بين الواقع والأحلام، لكن في "بولينا" تفوق الواقع على الأحلام، فتحوّلت الشركة إلى مجموعة تضم عشرات الشركات وتعمل في مختلف الأنشطة الاقتصادية. وتجاوز

الحجم السنوي لمبيعاتها المليار دينار تونسي، ويعمل لديها أكثر من 7 آلاف شخص بشكل مباشر، و5 آلاف بشكل غير مباشر، لتكون في صدارة المؤسسات التونسية في مجال خلق فرص العمل. ليس هذا وحسب، فقد أصبحت المجموعة بمثابة مدرسة ومصدر إلهام لكل رجل أعمال يطمح في الانضمام إلى من سبقوه، وباتت فلسفتها الإدارية

أكثر من مليار دينار تونسي
حجم المبيعات السنوي لـ "بولينا"



بولينا عند كل تونس

من الإنتاج إلى التصنيع، مرحلة جديدة طرقتها بولينا بعد مرورها بمرحلة التوزيع، وصولاً إلى افتتاح مراكز بيع في جميع أنحاء البلاد، للاقتراب أكثر فأكثر من المستهلك. وهكذا أصبح اسم المزرعة إحدى إحدى شركات المجموعة، متواجداً على أكثر من 600 مركز بيع في تونس، وانتقلت المزرعة إلى مرحلة التصنيع فعرضت العديد من المنتجات الجاهزة للاستهلاك من مشتقات لحوم الدواجن.

ولم تتوقف طموحات مؤسس "بولينا" وشركائه عند قطاع الدواجن، فتوسعت المجموعة إلى قطاعات أخرى وأولها الصناعات الغذائية. وفي هذا القطاع الجديد أكدت بولينا أن ما حققته في قطاع الدواجن لم يكن مجرد صدفة أو ضربة حظ، ففرضت نفسها كمؤسسة تونسية تسير على طريق النجاح ولا ترضى إلا أن تكون في الصدارة. ومن القطاع الغذائي إلى الصناعة بمفهومها الواسع، فكانت الصناعات الثقيلة والخفيفة من معادن وسيراميك وصناعة الصناعات أي التعبئة والتغليف، ثم دخلت للمجموعة في قطاع التطوير العقاري وفي قطاعات مالية، اليوم، بعد عملية إعادة الهيكلة التي جرت هذه السنة تمهيداً للدخول إلى البورصة، تبين أن ذلك المشروع الصغير الذي بدأ قبل 40 سنة أصبح يضم 74 شركة متنوعة الاختصاصات والنشاطات موزعة على 6 قطاعات أساسية تجتمع تحت شركة قابضة هي "بولينا هولدينغ".

بولينا في الأسواق الدولية

عند الشركات ليس هو المهم، بل إن نوعية الإنتاج والقدرة التنافسية لدى المجموعة تبدو أكثر أهمية، إذ اخترقت بولينا أسواق التصدير بدءاً من مبيعاتها المغاربية، وصولاً إلى أوروبا وكل جهات العالم. وقليل من الناس يعرفون أن الهواجز الحديدية التي يقف خلفها المتفرجون خلال سباق الدراجات السنوي "Tour de France" في جميع أنحاء فرنسا هي من صنع تونسي إحدى شركات بولينا. وفي المارتينيك ما وراء البحار تصدر منتجات المجموعة مراكز صحية وسباحية. وفي مطار تونس قرطاج الدولي أول ما يلتفت انتباه المسافرين قطع

مجلس الإدارة

يضم مجلس الإدارة الحالي لمجموعة بولينا كلاً من السادة: عبد الوهاب بن عباد، كريم عمار، ماهر قلال، محمد بوزغندة، عبد الحميد بوريشة وتوفيق بن عياد.

ومن التوقع أن ينضم عضوان آخران إلى المجلس بعد إدراج السـ"هولدينغ" في البورصة، أحدهما يمثل صغار المستثمرين التونسيين والآخر يمثل المستثمرين الأجانب الجدد.

السيراميك التي تزين جدران المحلة، وكلها من إنتاج "كاربطو للمخزف" التابعة للمجموعة. اليوم، دخلت بولينا إلى كل منزل في تونس وإلى كل مشروع.

بولينا وعهد 7 نوفمبر

لا شك أن المؤسس لعب الدور الحاسم في مسيرة المجموعة بالتخاطم والتعاون مع العائلات الأخرى من المساهمين. غير أن بعض العوامل المهمة ساعدت أيضاً على الانجاز والتوسع، وفي مقدمتها التطورات السياسية في تونس التي تميزت بتولي الرئيس زين العابدين بن علي الحكم في 7 نوفمبر 1987، وهو الذي تمكن من إقامة توازن نموذجي بين السياسة والأمن والتنمية، فأعطى الاقتصاد وأدواته الجهد والاهتمام بمقدار ما أعطى الشؤون الأخرى. ويقول عبد الوهاب بن عباد في هذا المجال: "لقد أعطى عهد التغيير بعداً جديداً لمجموعة بولينا وساعدها على التطور السريع بفضل الإصلاحات الجذرية وبفضل العناية الشخصية والمباشرة للرئيس بن علي الذي زرع في نفوس التونسيين الطموحات والأحلام الكبيرة، ومنح المؤسسة ورجل الأعمال كل رعاية وعناية. ونحن في بولينا مثل غيرنا من المجموعات التونسية الناجحة ندین له بالامتنان والتقدير لأنه كان دائماً إلى جانبنا بتوجيهاته وتدخلاته وتشجيعاته".

ولعل تجربة هذه المجموعة بالذات هي الدليل الأكثر وضوحاً على التأثيرات الإيجابية لمعهد الرئيس بن علي على المسار الاقتصادي وعلى المؤسسة بشكل خاص، فبعد أن تأسست بولينا في تأسيس المشاريع والسهر إلى إنجاحها في القطاع الغذائي عموماً، اتجهت إلى قطاعات جديدة وتممقت أكثر فأكثر في نقل الخبرات التقنية من البلدان المتقدمة. وصابت ذلك مع المد الإصلاحية للاقتصاد التونسي في مطلع عهد 7 نوفمبر، الأمر الذي ساعد على إيجاد فرص جديدة ومتنوعة للاستثمار وساهم في الإسراع بوتيرة التوسع الأفقي والعمودي لدى المجموعة. ويمكن التأكيد بأن 10 مصانع جديدة على الأقل تم بناؤها في إطار المجموعة خلال الفترة 1987-1997.

الإدارة فن.. وإبداع

بولينا قصة نجاح، ساهمت فيها عوامل عدة، لكن البعض يرى أن أحد أهم عوامل النجاح لهذه المجموعة هي الثورة الإدارية إذا جاز التعبير التي أطلقها قيادة المجموعة

إدراج "بولينا القابضة" في البورصة التونسية سيرفع الرسلة السوقية للبورصة



ماذا عن المستقبل؟

يرأس عبد الوهاب بن عباد المجموعة منذ العام 1967، وهي أصبحت جزءاً من حياته يحرص على مستقبلها مثلما سهر على تأسيسها وتطورها. وقبل 7 سنوات، حصل على موافقة كبار المساهمين فيها لتسمية خلفه ووضعاً إلى جانبه ليتمسك في قيادة المجموعة ولضمان انتقال هادئ وطبيعي للقيادة من دون أن يتأثر مستقبل المجموعة. هذا الأمر نادر الحصول في المؤسسات الخاصة في هذا الجزء من العالم، لا سيما حين يكون الطيف من غير المالكن، لكنه إجراء متقدم للشفقة والأطمئنان للمساهمين الحاليين وللمساهمين القادمين بعد عملية الدخول إلى البروصة.

ليس هذا وحسب، إذ أن مستقبل المجموعة لا يتوقف على شخص واحد لا سيما في حالة بولينا المملوكة من شركاء عدة. لذلك عمد مجلس الإدارة منذ مدة إلى إجراء فريد من نوعه في العالم، تصل بتشكيل مجلس إدارة (فني قانوني) يضم أبناء المؤسسين والشركاء ويرأسه رئيس المجموعة، حيث يجتمع دورياً لتحضير الأبناء كمساهمين، وتعرفهم بما تمثله بولينا، وتأهيلهم لقيادتها الاستراتيجية في المستقبل.

قالوا فيه :

صلاح الدين العجمي المدير العام لـ "بنك تونس العربي الدولي"



ترجع علاقة بنك تونس العربي الدولي مع "بولينا" إلى عقود من الزمن حيث تعتبر المجموعة من أهم الزبائن للمعاملتين مصرفنا، ونحن معززون بذلك كل الاعتزاز خاصة أن علاقات التعامل بيننا تطورت على مر السنوات بشكل ملحوظ، ما جعلها ترتقي إلى مستوى الشراكة الفعلية في جميع المجالات، والمسألة لم تعد بالثألي مجرد عمليات مصرفية مألوفة متجولة بالإبداع والاقتراض فحسب بل تعدت ذلك بكثير لتتصلل مجال الاستثمارات المالية والتعاون في رسم الخيارات الاستراتيجية للمجموعة.

فعلاوة من مساهمة البنك المباشرة أو غير المباشرة في رأس مال العديد من الشركات التابعة للمجموعة، وانطلاقاً من حرصنا الدائم على مصاحبة زبائننا الراغبين في التواجد في الأسواق الخارجية، قمنا بتقديم الدعم اللازم لـ "بولينا" في إطار برامجها التنموية على الصعيدين الإقليمي والدولي وأخرها مشاركة بنك تونس العربي الدولي المباشرة والنشطة في جميع العمليات التحضيرية التي هيأت لإدراج أسهم المجموعة في "البورصة" التونسية.

ولعل ما يؤكد عمق الشراكة بيننا وبين "بولينا" وجود 34 شركة تابعة لها تتعامل مع بنك تونس العربي الدولي من خلال 80 حساباً مفتوحاً بمختلف فروع ونيابات البنك.

وكانت موضع تقدير في الداخل والخارج. وقد شهد العالم تغيرات متسارعة وتطورات كبيرة في مجال الإدارة في تلك الحقبة، ولم تكن بولينا غائبة عن هذا الأمر، لا سيما أنها كانت تتوسع وتكون نشاطها، فطورت أنظمتها وأدخلت كل جديد من المبادرات الإدارية إلى المساحة التوسعية، وتعاملت مع الشركات التابعة على أساس مجموعة اقتصادية متكاملة مع أن قانون الشركات القابضة هو حديث العهد في تونس. وتحتل الأساليب الإدارية لدى المجموعة على ما يشبه المدرسة أو النموذج وخريطة الطريق إلى الإدارة المعاصرة. وليس في الأمر سر، لأن "بولينا" تجتحت في نقل التكنولوجيا الإدارية ويطبقها في البيئة التوسعية اعتماداً على 5 مزايا أساسية هي:

أولاً: منهجية إدارية مرنة تتأقلم مع التطورات وتتغير بتغير الظروف وتتعلم من أخطائها.

ثانياً: فصل للملكية عن الإدارة وتم فصل الملكية عن الإدارة بشكل كامل في بولينا والتمزج الشركاء بدورهم الأساسي وهو رسم السياسة العامة ووضع الخطط الاستراتيجية للتطور من دون التدخل بالإدارة التنفيذية؛ لكن تم بولينا يوماً مؤسسة عائلية". يقول عبد الوهاب بن عباد: "كانت علاقات صديقية تساهم في مؤسسة اقتصادية، والزمنا سياسة عامة تمنع اقتراب المساهمين من التدخل في العملية الإدارية للمجموعة والحصول على مزايا وفوائد شخصية، من دون أن يمنع ذلك دخولهم في مجلس الإدارة أو في المواقع القيادية التي ترسم السياسة العامة".

يقول محمد بوزغندة أحد أكبر الشركاء في بولينا أن مجلس الإدارة يضع كامل ثقته في إدارة المجموعة، التي لعبت دوراً مهماً في تطويرها وتوسعها وفرت الانسجام الكامل بين الشركاء وبين الإداريين. وعبد الوهاب بن عباد رجل يتميز بالشفافية والصراحة، يعرض أماماً الإيجابيات كما يعرض السلبيات حين تصل، ويابه مفتوح دائماً، وهو حريص على عدم دخول أعضاء العائلات أو تدخلهم، ولا يقدم امتيازات استثنائية في هذا المجال.

ثالثاً: المعلوماتية مدخل للإدارة الحديثة، فالمجموعة تولي أهمية كبرى للمعلوماتية نظراً لارتباطها بنجاح الأنظمة الإدارية، وهي كانت سباقة في هذا المجال في تونس وربما في شمال أفريقيا كلها. ففي العام 1995 أنفردت بولينا في تونس باستخدام التراسل الإلكتروني كوسيلة اتصال بين الأفراد والإدارات والشركات التابعة. وأظهرت النتائج تحسناً كبيراً في إنتاجية العاملين في المجموعة من خلال استخدام الانترنت.

رابعاً: تسيير المجموعة بيهيكلية إدارية مزدوجة لكنها متوازنة ومتربطة. فدور الشركة القابضة الأساسي هو ضمان التنافسية والاستمرارية والتطوير للمجموعة بكاملها، وإدارة المساهمات داخل الشركات التابعة، ورسم الاستراتيجية ككل، وهذا فإن كل مسؤول من قسم أو إدارة، إحدى الشركات، يتبع بالتراتبية إلى من هو أعلى منه في الشركة وإلى مسؤول آخر ملحق بالإدارة العامة للمجموعة. كما أن كل شركة تابعة تخضع لإشراف اللدققين والمراقبين للمحقيق بالإدارة العامة.

خامساً: لجنة الأرباع قبل نحو 10 سنوات لبينا دعوة رئيس بولينا عبد الوهاب بن عباد إلى الغداء في مقر الشركة وبما أن كان يوم الأربعاء، دعانا للمشارلة في حضور اجتماع "لجنة الأرباع" التي يشارك فيها قادة المجموعة ويستمعون إلى عرض لأحد إداريين الشركات التابعة الذي يقدم تقريراً مفصلاً عن مسار العمل وعن خطط الإنتاج والتطوير. وتلقب "لجنة الأرباع" دوراً مزدوجاً، فهي بمثابة مجلس إدارة يتابع النتائج والاستراتيجيات لكل شركة، وهي أيضاً ذات دور تحقيقي لفنون الإدارة ولروحية المجموعة لغائسة للكوادر العليا.

والحديث عن المجموعة لا ينفصل عن رئيسها عبد الوهاب بن عياد الذي يعتبر بحق من رجال الأعمال الخلائق ومن أصحاب الأفكار والمبادرات الزائدة، والكل يعلم أن الرجل حين أتى إلى تونس ودخل عالم الأعمال أصبح حديث مجتمع الأعمال والمجتمع الاقتصادي بشكل عام بسبب الأساليب والاستراتيجيات التي أدخلها على مستوى الأنظمة والأنظمة والتسيير وإدارة الموارد البشرية التي تركز على إعطاء الأولوية لاهتمامات الموظفين وتطلعاتهم.

الشيخ إبراهيم محمد بن سعيدان

رئيس مجلس إدارة الشركة العقارية التونسية السعودية



مجموعة بولينا هي من أكبر الشركات في جميع الليابدين في تونس، وقد وفرت العديد من فرص العمل لأجيال من الشباب التونسيين، وساعدت في نمو الاقتصاد التونسي، كما أن دخول مجموعة بولينا للبورصة سوف يساهم في تنشيط حركة السوق المالية التونسية.

ونحن كرجال أعمال سعودييين ومساهمين في مجموعة من الشركات التونسية، خضنا تجربة شراكة مع شركات تونسية عدة، منها مجموعة بولينا التي ساهمت معنا في شركة إنترناشيونال سيتي سنتر. تميز هذا التعاون بالنجاح، وكانت هذه التجربة من أنجح التجارب التي خاضتها الشركة العقارية التونسية. ونفتخر بأن نشير إلى إحدى فترات هذا التعاون، هو مشروع يعتبر من أكبر المشاريع الناجحة وهو مركز المدينة الدولي "سيتي سنتر تونس".

أحمد الكرم

نائب الرئيس والمدير العام لبنك الأمان



مجموعة بولينا هي من أهم المجموعات الاقتصادية في تونس إن لم تكن أهمها على الإطلاق. وتتميز من هذا المنطلق بعوامل أساسية ثلاثة هي الآتية:

1- قوة الاستتسيم والتركيز على استثمار الخبرات والإمكانات التونسية بالاعتماد على أنظمة إدارية ومعلوماتية وبشرية من أعلى المستويات.

2- النظرة الاستثنائية التي تحظى الأولوية لخلق الثروات وتوفير فرص العمل الجديدة وتنويع النشاط. ونذكر هنا أن رئيس المجموعة عبد الوهاب بن عياد له الفضل في خلق احتياجات جديدة

للمستهلك التونسي والمساهمة في تغيير عاداته وتقاليده الغذائية. ويحرص بن عياد على تقديم الجديد وعلى المبادرة وصولاً إلى المخاطرة لتنفيذ أفكار وطموحات يعتبرها البعض بمثابة أحلام صعبة التحقيق.

3- القدرة الاستثمارية الكبيرة لدى عبد الوهاب بن عياد وكل من يتعرف عليه يطمح أنه يضع ساقاً في الحاضر وأخرى في المستقبل. فهو صاحب نظرة إيجابية متفائلة استقبل الاقتصاد في المنطقة المغربية، ولوقع المنطقة في منظومة الاقتصاد العالمي.

أما عن علاقة "بولينا" ببنك الأمان، فهي علاقة تاريخية عميقة ونحن نتفخر بأن هذه المجموعة هي من أكبر الزبائن المتعاملين مع البنك، وقد تشاركنا مؤخراً بتأسيس شركة رأس مال تنمية تدبر حالياً محفظة بمبلغ 50 مليون دينار وتتمثل مشاريع استثمارية في مناطق تحظى بالأولوية. ويتسم التعاون بين بولينا ومجموعة بنك الأمان بالثقة والوضوح وبالموار والتشاور باستمرار.

فاصل عبد الكافي

المدير العام لـ "شركة التونسية للأوراق المالية"



ستشهد السوق المالية التونسية هذا الشهر عملية كبيرة من خلال إدراج مجموعة "بولينا" القابضة في البورصة. وأهم ما في هذه العملية حجم الرسملة السوقية ونظر الضخامة المجموعة وتنوع نشاطاتها. وتأكدت لنا هذه الأهمية خلال العروض الترويجية "Road Show" التي قمنا بها في الأشهر الماضية في أسواق مهمّة مثل لندن وبيروت وصولاً إلى نيويورك، حيث كانت النتائج إيجابية

و بمستوى جيد. وهذا ما يشجعنا على اعتماد خطة للتسويق تقوم على بيع 55 في المئة من الأسهم تقريبا إلى الأجانب وترك النسبة المتبقية للسوق التونسية.

لقد دخلت شركة "التونس للأوراق المالية" إلى مجموعة بولينا قبل نحو 7 أشهر للتخصيص لعملية الإدراج، وقمنا بخطة شاملة لإعادة هيكلة الشركات التابعة للمجموعة والتي كانت متداخلة ببعضها، فوصلنا إلى نتيجة إيجابية تطلت بشركة قابضة كبرى تضم 6 شركات هولدينغ تعمل في القطاعات الآتية: الدواجن، الصناعات الغذائية، الصناعة، التعبئة والتغليف، السيوراميك والعقار. والأهم من ذلك أنه تولدت لدينا قناعة في أن مجموعة "بولينا" التي تعتبر اليوم من أهم المجموعات التونسية، ستصبح في السنوات القليلة المقبلة أهم ليس في تونس وحسب وإنما في المغرب العربي.

والواقع أن الأشهر الماضية جعلتني أعترف على شخصية رئيس المجموعة عبد الوهاب بن عياد من قريب، لاكتشف فيه رجل الأعمال العملي بكل ما في الكلمة من معنى، فضلا عن نظرت الشاملة إلى قطاع الأعمال وقناعته بأن المؤسسات هي المحرك الأساسي للتنمية وعليها واجب ومسؤوليات، والدخول إلى البورصة يتجاذب في جزء منه مع رغبة الدولة بهذا التوجه لدعم البورصة والتأكيد على دور تونس كسوق مالية إقليمية. ■



الافتتاح، من اليسار: عزي قريطم، رياض سلامة، الوزير سامي حداد، عدنان القضاة، د. ميرهات تلاوي، لهند راشد الإبراهيم ورؤوف أبو زكي

المؤتمر الـ 12 لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الاستثمار العربي في ضوء الفورة النفطية

بيروت - الاقتصاد والأعمال

عدنان القضاة للاقتصاد العربي.

حضر المؤتمر، الذي انعقد برعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني فيؤاد السنيورة، أكثر من 500 مشارك من قيادات الأعمال ورؤساء الغرف العربية والغرف المشتركة والشركات ورجال الأعمال من الدول العربية والأجنبية، بالإضافة إلى السفراء وممثلي البعثات الدبلوماسية في لبنان.

تحت شعار "الترويج للاستثمار الوطني والبيئي في خضم الفورة النفطية"، انعقد المؤتمر الثاني عشر لرجال الأعمال والمستثمرين العرب في بيروت يومي 19 و20 يونيو 2008 في المقر الجديد للاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية في مبنى

حفلت أجندة المؤتمر بالعديد من القضايا ذات الاهتمام العربي المشترك، وناقش المشاركون على مدى يومين آليات وشبيل النهوض بالاقتصادات العربية من خلال تعزيز مستويات الشراكة والاستثمارات البيئية ورفع معدلات التبادل التجاري البيئي. ورأى المتحاورون ضرورة زيادة مستوى التعاون بين الدول العربية

التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، بالتعاون مع جامعة الدول العربية، والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، واتحاد الغرف اللبنانية، وبالأشتراك مع مجموعة الاقتصاد والأعمال، ويدعم من مصرف لبنان، والمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال) وجمعية مصارف لبنان.

حمل انعقاد المؤتمر في بيروت دلالات مهمة على صعود عودة الاستقرار إلى لبنان واستعادته عافيته وثقة المستثمرين به. وهو أيضاً أول مؤتمر يُعقد في بيروت بعد انتخاب العماد ميشال سليمان رئيساً توافيقاً للجمهورية اللبنانية بما يؤكد استمرار توجه الاستثمار العربي نحو لبنان. تولى تنظيم المؤتمر الاتحاد العام لغرف



عدنان الخزاز



رياض سلامة



الوزير سامي حداد

عاماً، حيث سجلت زيادة بنسبة 83 في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية. والبلاد العربية ستكون شديدة التأثر بأزمة التضخم على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي، وخصوصاً أنها ستستورد حالياً نحو ربع الصادرات العالية من القمح وخمسها من الحبوب. في وقت لا يزال التكامل التجاري بين الدول العربية دون المعدلات المنشودة والمتماشية مع المستويات الدولية، حيث أنّ التجارة العربية البينية للعام 2006 لم تتجاوز الـ 11.3 في المئة من إجمالي التجارة الخارجية العربية، كما أنّ حركة الاستثمار البينية تمثل 5 في المئة فقط من إجمالي الاستثمارات العربية في الخارج. أضف إلى ذلك أن حصة دولنا العربية من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للمتجهة نحو العالم، على الرغم من ارتفاعها في السنوات الماضية، لا تزال تشكل سوى 4.7 في المئة فقط للعام 2007. ورأى الخزاز "أن ضعف الاندماج الاقتصادي بين البلاد العربية هو السبب الأساسي لضعف استقطاب الاستثمارات الخاصة والدولية.

القضاز: مشكلة التضخم

وفي الجلسة الافتتاحية، أشار رئيس الاتحاد العام للغرف عدنان الخزاز إلى أنّ "البجوحة المالية والاقتصادية التي نشهدها في بلدنا العربي تصاحبها مشاكل اقتصادية واجتماعية جديدة تضاف إلى مجموعة التحديات والصعوبات التي تواجه اقتصادنا القومي وعملية تكامل دولنا العربية. ولعل أهم وأخطر قضايا الساعة هي مشكلة التضخم، وأشير هنا إلى الارتفاع الكبير والمتواصل في أسعار الغذاء التي تسجل اليوم أعلى مستوياتها في خلال 30



عدنان الخزاز: ضعف الاندماج الاقتصادي

بين الدول العربية
سبب لضعف الاستثمارات



بالنسبة إلى مجالات الأمنين الغذائي والمائي، كما في مجال التنمية الزراعية. وأكدوا على أهمية الاهتمام بقضايا الغذاء والأمن الغذائي في إطار نهج مزدوج يعتمد أسلوب توجيه المساعدات المعالجة إلى القطاعات الاجتماعية الضعيفة، بالتوازي مع تشجيع الاستثمار متوسط وبعيد الأجل في مجال تعزيز الإنتاج العربي. ولفت المؤتمرون إلى أهمية تعزيز برامج الاندماج الاقتصادي بين البلاد العربية من أجل زيادة استقطابها للاستثمارات الخاصة العربية والدولية، إذ إنّ الاستثمار يتجه إلى حيثما يجد الأسواق الكبيرة التي تنعم بأطر تشريعية وقانونية ملائمة وفرض استثمارية جذابة.

وفي موازاة الدعوة إلى الإسراع بتطبيق منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى بشكل كامل، برزت الدعوة إلى تطوير الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية كي يتم تحقيق منطقة استثمارية مفتوحة على مستوى العالم العربي.



الجلسة الأولى، من اليمين: د. مكرم صامد، د. عثمان عاشور، العين حيدر مراد، د. عصام فخرو، صلاح الشامي، وفهد راشد إبراهيم



د. ميفلات راوي



غازي قريظم



فهد راشد الإبراهيم

قريظم: سوق استثمارية مفتوحة

بدوره، اعتبر رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان غازي قريظم أن "ربط الدول العربية استثمارياً من خلال إقامة سوق عربية استثمارية مفتوحة، سيكون له بالغ الأثر في تنشيط وتنمية تدفقات الاستثمار الخاص بين الدول العربية، وإخضاع استقطاب تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر"، وأكد أن استيعاب الأموال العربية الجديدة المرتبطة بالفورة النفطية الحالية في الأسواق العربية هو مسألة مهمة للغاية، نظراً إلى اعتبارين أساسيين هما: أهمية توصيل المشاريع الاستثمارية، وتوقف تدفق هذه الأموال، أو على الأقل تخفيض وتيرة تدفقها، نحو الأسواق الدولية. ولخت قريظم إلى أن توطين المال العربي في الوطن العربي يأت قضية قومية عربية، لأنها تتعلق بالحفاظ على الثروة العربية وتالياً العيش الكريم للمواطن العربي.

الإبراهيم: الاستثمار المحلي

أما مدير عام المؤسسة العربية لضمان الاستثمار واثتمان الصادرات فهد راشد الإبراهيم، فشدد على أن "الاستثمار في الاقتصاد الوطني هو المسؤول الوحيد عن معدل تراكم رأس المال، وتوسيع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد. وعليه، فإن الدول التي تسعى لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة على المدى الطويل، لا بد لها من جذب مستويات مرتفعة من الاستثمارات إلى اقتصادها الوطني، الأمر الذي لا يمكن تحقيقه من خلال الاعتماد على الاستثمار المحلي فقط. كما يلعب الاستقرار الاقتصادي

الكلّي ومرونة بيئة أداء الأعمال دوراً مهماً في تدعيم القدرة التنافسية على تشجيع واجتذاب هذه الاستثمارات. كما يعمل تفعيل دور القطاع الخاص من خلال الشراكات المبرمة مع القطاع العام على تنشيط جسم الاقتصاد وتوليد فرص العمل، وتقديم خدمات نوعية تنافسية للمواطنين وخاصة في مجالات الصحة والتعليم".

أبو زكي: مناخ الاستثمار

ولفت مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي إلى أن "فرص الاستثمار موجودة في لبنان كما في كل بلدان المنطقة"، وقال: "إن المشكلة دائماً تكون في مناخ الاستثمار. وعليه، فإن أمام الحكومات العربية تحديات كبيرة لتوفير المناخ المشجع للاستثمار والإفادة من توافر الغواض المالية الكبيرة الباهظة من بيئات مناسبة وفرص استثمارية مجدية وآمنة. كما أن القيادات المالية والاستثمارية الحكومية الخاصة مدعوة لتوجيه الاستثمار نحو

رياض سلامة: لبنان بحاجة إلى الاستثمارات المنتجة



الجلسة الثانية، من اليسار: د. عبد الغنم يوسف، نبيل الجسر، نبيل عياني، أولف بجورو، وبرتارد تئوري

مؤتمر غذائي عربي في بيروت

العالم المقبل

أعلن مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي أن المجموعة، وبالتنسيق مع الأمانة العامة لجامعة الدول العربية ومع العديد من الهيئات العربية والإقليمية المعنية، بصدد التحضير لمؤتمر زراعي غذائي عربي يعقد في بيروت خلال الربيع الأول من العام المقبل.

من يسرقك مرة يسرقك ألف مرة

علامتك التجارية واجهة شركتك الحقيقية .. فاعملها

لا شك أن مقلدي السلع يدمرون ثقة المستهلكين والعلاء بالعلامة التجارية والمنتج، ويسرقون حصتها السوقية، بل انهم أيضاً يجهلون ما تم انفاقه من مال وجهد على الأبحاث التسويقية والدراسات التطويرية لهذه العلامة بذهب سدق ودون جدوى.

وبما أننا في حماية العلامة نقدم حماية مطلقة وفريدة لعلامتك التجارية، فإننا نعمل على مساعدتك في فهم متغيرات السوق من خلال مجموعة من الحلول المتكاملة والفاعلة التي تضمن عدم الاعتماد على علامتك التجارية، وذلك من خلال المسح الميداني، تحليل المعلومات، تنسيق الحملات التفتيشية مع الجهات الحكومية والرسمية ذات العلاقة، المتابعة القانونية ومن ثم المتابعة الدورية ... لذا حان الوقت لحماية حقوقك.

حماية المستهلك .. مسؤولية الجميع

Hemaya Universal  حماية العالمية

www.hemayauiversal.com

الكتب الرئيسي: (جدة)
هاتف: ٤٦١١ ٢ ٦٥٢ ٤٤٢
فاكس: ٤٦١١ ٢ ٦٥٢ ٤٤٢

أبها • الخبر • جدة • المدينة • مكة المكرمة • الرياض



الزراعة والغذاء مع ما يتطلب ذلك من توفير للمرافق العامة والبنى الأساسية.

سلامة: حذار المضاربة العمياء

في المقابل، تحدث حاكم مصرف لبنان رياض سلامة عن واقع القطاع المصرفي اللبناني فقال، "في الوقت الذي تشهد الأسواق العالمية أزمة مصرفية حادة طالت عددا كبيرا من المصارف والمصارف في العالم لتصل الخسائر بحسب JBS إلى 600 مليار دولار مما اضطر المصارف المركزية إلى التدخل بقوة لتأمين السيولة. تشهد الأسواق اللبنانية ارتفاعا كبيرا في أسعار أسهم القطاعين العقاري والصرفي، وارتفاعاً ملحوظاً في الاكتتابات بصناديق الاستثمار والأدوات المالية المركبة". وأضاف: "إن الارتفاع الذي شهدناه في قيمة الأصول، خصوصاً منذ أغسطس 2007، أسهماً كانت أم عيارات، أعاد القيم إلى مستويات مقبولة ومنطقية"، وقال: "كنا أشربنا إلى تدني قيمة الأصول في لبنان مراراً خلال العام 2007 مقارنة مع دول الجوار، أما اليوم فنحذر من المبالغة ونتبع من المضاربة العمياء. ومصرف لبنان ولجنة الرقابة على المصارف سيشتدبان في التأكيد على احترام الرقابة، علماً أنه سبق للمصرف المركزي أن حدد أسس التسليف على الأسهم والسندات". ورأى سلامة أن "ما يحتاجه لبنان الآن هو إطلاق الاستثمار للنجاح. إننا نعتبر أن هذا التوجه هو الأفضل لإحداث نمو حقيقي مرتفع ومستمر، فيذوب الدين العام باقتصاص ذات حجم أكبر، خاصة إذا تراصف ذلك مع إصلاحات تخفيض العجز السنوي في الميزانية".

موسى: الاستثمار الزراعي

وفي كلمتها نيابة عن أمين عام جامعة الدول العربية عمرو موسى، أوضحت للنسق العام للقمّة العربية الاقتصادية والتنمية والاجتماعية، د. ميرفت تلاوي أنه "على الرغم



رؤوف ابو زكي

من بلوغ الاستثمارات العربية البنيةية للتراكمية من 1985 حتى 2006 نحو 82 مليار دولار، إلا أنها تعد منخفضة في ظل الفوائض المالية التي تحقّقها الدول العربية. ويحائي الإنسان في العالم العربي من نقص الغذاء على الرغم من أن الدول العربية تمتلك مساحات شاسعة من الأراضي الصالحة للزراعة تقرب من 200 مليون هكتار، في حين أن العالم العربي يستورد 50 في المئة من الحبوب وثلثي احتياجاته من باقي السلع الغذائية. فالدول العربية مجتمعة تعتبر مستورداً صافياً للغذاء، حيث تقدر قيمة ما تستورده سنوياً من الأغذية بنحو 30 مليار دولار. ومن هنا ندعو ميثاق الاستثمار العربية



الوزير سامي حداد:

تحرير تجارة الخدمات يخلق فرص العمل ويشجع على الاستثمار



ورجال الأعمال إلى التوجه نحو الاستثمار الزراعي في الدول العربية لما يعود ذلك بالنفع على جميع الدول العربية وتوفير الأمن الغذائي. وعلى الرغم من ارتفاع معدلات البطالة في البلدان العربية، حيث يقدر المتوسط بنحو 14 في المئة وعدد عاطلين عن العمل بنحو 17 مليوناً، فإن العمالة الأجنبية في الدول العربية تبلغ أكثر من 16 مليوناً. في المقابل، يُتوقع أن يعود المهاجرون العرب إلى بلدانهم بأعداد تزيد على 5 ملايين في الفترة المقبلة.

حداد: دور رائد للقطاع المصرفي

وفي ختام الجلسة الافتتاحية، تحدث وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني سامي حداد، نيابة عن رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة، معتبراً أن "التكامل الاقتصادي المتزايد بين الدول العربية لعب دوراً لا بأس به في تفعيل وتيرة النمو الاقتصادي، ومن أبرز مظاهر التكامل الاقتصادي العربي اتفاقيات التجارة العربية الحرة التي أدت إلى زيادة ملحوظة في نمو حجم التبادل التجاري بين دولنا. ومن المهم جداً أن نستمر في تطبيق هذه الاتفاقيات وتخفيض الاستثناءات الممنوحة لبعض الدول إلى أدنى المستويات. ويجب علينا جميعاً أن نعمل بجد من خلال المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية على استكمال اتفاقية التجارة الحرة لتشمل الخدمات، التي يفوق حجمها بكثير حجم تجارة السلع، مما يضفي أهمية كبيرة على تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية. وهذا سيؤدي إلى خلق عدد كبير من فرص العمل وتسهيل انتقال الاستثمارات والرساميل في ما بين الدول العربية. ومن شأن ذلك أن يسهل استيعاب نسبة أكبر من الفوائض المالية الكبيرة المحققة حالياً ضمن العالم العربي بدلاً من أن تُوظف معظمها خارج المنطقة". وعن لبنان، قال الوزير حداد: "استطاع لبنان، وعلى الرغم من الظروف الصعبة جداً التي مر بها خلال العام 2007،



الجلسة الثالثة، من اليمين: د. فيصل الحليل، عاصم رجب، محمد عبد الفتاح المصري، هشام طلعت مصطفى وإبراهيم صديق



الوزير محمد كمال حسونة

عيتاني، ومدير عام وزارة الاتصالات ورئيس ومدير عام أوجيهو للاتصالات د.عبد المنعم يوسف. كما قدم كل من رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة بنتا ترايدنغ بيرنارد لتنوري، ورئيس مركز خدمات المعلومات العالمية، شركة أريكسون أولف بهورو عرضاً لتجارب شركتهما الاستثمارية في لبنان.

وبعد كلمة رئيسية من رئيس غرفة تجارة الأردن العين حيدر مراد تطرق فيها إلى فرص الاستثمار في الأردن، افتتح رئيس



برج هنجيان



الجلسة الرابعة، من اليسار: عبد القادر حصورية، عبد القادر الدويه، صائب نحاس، د. راتب السلاخ، فاروق جوده وعمر الشناط

هذه النتائج تحققت بفضل التنسيق الوثيق مع القطاع المصرفي اللبناني الذي لعب دائماً دوراً رائداً في نمو الاقتصاد اللبناني واستقراره.

الاستثمار في البلدان العربية

عرض المؤتمر مناسخات وفرص الاستثمار في العديد من البلدان العربية من خلال 7 جلسات عمل وعدد من اللداخلات والكلمات الرئيسية، وتطرق إلى مناهج الاستثمار في الدول العربية والإصلاحات للشوادة، في جلسة ترأسها رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين ورئيس اتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي د. عصام فخرو، وتحدث فيها رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في الإمارات صلاح الشامي، ورئيس الاتحاد العربي للمقاولات والسياحة د. عثمان عاقي.

وبعدما تناول المشاركون موضوع الاستثمار في لبنان والفرص المتوفرة في مختلف القطاعات الاقتصادية والخدماتية حيث ترأس الجلسة ورئيس مجلس الإنماء والإعمار نبيل الجسر، وتخلتها مداخلات لكل من رئيس ومدير عام المؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (إيدال) نبيل

من تحقيق نمو اقتصادي بمعدل 4 في المئة وفاوض في ميزان المدفوعات فاق اللبائري دولار. وهذه النتائج لم تكن لتتحقق لولا السياسة الاقتصادية والمالية الحكيمة التي اتخذتها الحكومة، والتي تجلت في تحقيق فائض أولي في المالية العامة بلغ 3,3 في المئة من الناتج القومي، مقابل عجز في العام الذي سبق. ولقد تمكن لبنان خلال السنة الماضية من تحقيق وتخفي كافة الأمداف والمؤشرات التي تم الاتفاق عليها في البرنامج الذي اقره صندوق النقد الدولي للبنان. إن



العين حيدر مراد



الجلسة الخامسة، من اليمين: محمد القباطي، حافظ فاخر معيار، صلاح العطار، محمد عبده سعيد وزيد تاكم



الجلسة السادسة: من اليسار: بكري عثمان، جمال محمد إبراهيم، روجيه داغر، عثمان سلمان نور والحاج أحمد بابا

وبعد أن تحدث كل من رئيس اتحاد الغرف التجارية العراقية جعفر رسول الحمداني ورئيس غرفة التجارة النجف الأشرف زهير محمد رضا شورية عن الاستثمار في العراق، قام ميهرب عام وزير البيئة في لبنان بد، بروج هجيان باستعراض البنية والسلع والخدمات في القطاع العقاري العالي والعربي، في حين كانت مداخلته مختصرة كرئيس اللجنة الدبلوماسية لجمعية الاستثمار كازاخستان في لبنان قوات نوروغايف.

اليمين، التي تضمنت مداخلات لكل من، رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية محمد عبده سعيد، رئيس مجلس إدارة بنك التسليف التعاوني الزراعي حافظ فاخر مهيد، المدير الإقليمي - اليمن في الشركة البريطانية الأميركية للتبغ زيد ناظم، العضو المنتدب في Vision Yemen محمد القباضي.



قوات نور غوجا بیگ

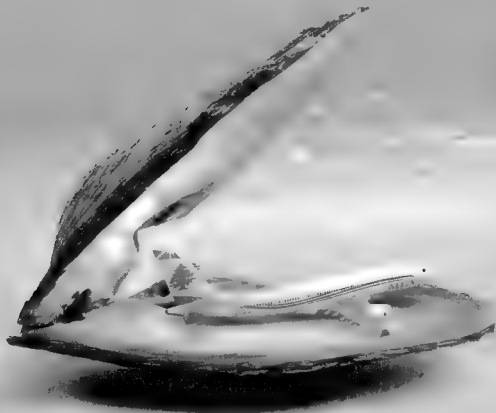
وشكل "الاستثمار في فلسطين" محور مداولات ورئاسة لوزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني في حشد كامل القدرات، لتتعدى بعدها جلسة "الاستثمار في سورية" برئاسة رئيس اتحاد الغرف السورية - د. نائب الضلاح، ومشاركة رئيس مجموعة شركات نحاس هائل نحاس، ونائب رئيس غرفة تجارة وصناعة اللاذقية فاروق جود، ورئيس غرفة زراعة دمشق ورئيس اتحاد غرف الزراعة السورية عمر الرهاس، ومدير عام بنك سورية الإسلامي الدولي عبد القادر الدويله، ونائب الرئيس مكتب إرنست أند يونغ عبد القادر حميرة.



من اليسار: جعفر الحمداني وزهير محمد رضا شربة

الجلسة السابعة، من اليسار: محمد بن يوسف، د. حاتم حلواني وإيلي صوما

تتألق في سماء القطر



عودة رحلات طيران الشرق الأوسط إلى الدوحة

تمتّع برهاية السفر على متن رحلاتنا وبأسب الأوقات واستعد من فرصة مضاعفة أميالك مع برنامج سيدر مايلز،
للمزيد من المعلومات يُرجى الاتصال بوكيل سفرك أو طيران الشرق الأوسط على الرقم ١٢٢٠ أو ١-٦٢٩٩٩٩



www.mea.com.lb

طيران الشرق الأوسط - تمسكوا بحبلنا

وفد المؤتمر يهنئ الرئيس سليمان

زار وفد من المشاركين في المؤتمر برئاسة عدنان القصار ورئيس
الجمهورية اللبنانية ميشال سليمان لتهنئته بانتخابه.
وخاطب الرئيس سليمان الوفد قائلاً: "محييكم إلى لبنان للمرة

الثانية لعقد مؤتمركم الثاني عشر وللمرة الأولى بعد انتخابي، هو أكبر
دليل على خطة الطريق التي قنمتموها لكل الأخوة العرب وللمغتربين
الليثانيين والمستثمرين الأجانب للاستثمار في لبنان". وأكد رئيس
الجمهورية أنه إلى جانب أهمية انعقاد المؤتمر في لبنان "تمة أهمية أخرى
تتمثل في دلالة على الوحدة العربية في ظل الحولة والانفتاح الذي لا
يتحقق بالشعارات فحسب، بل كذلك في الأعمال والمؤتمرات والتبادل
التقني والفني والتجاري، ومن خلال الاتفاقات المتبادلة".
في المقابل، شدّد القصار على "ضرورة تشكيل الحكومة لأنها خطوة
أساسية تطمئن المستثمر وتشجع العالم العربي على القدوم إلى لبنان".



الرئيس ميشال سليمان متوسّطاً وفد المؤتمر الـ 12 لرجال الأعمال والمستثمرين العرب



الرئيس سليمان مصافحاً أبو زكي



الرئيس سليمان مستمعاً إلى القصار، ويبدو من اليمين: محمد عبد الفتاح النصري، سمير خوري وصلاح الشامي



الوزير د. جهاد أزعور مؤسساً من اليمين: رؤوف أبو زكي ورفيق خوري
ويساراً: سعيد خوري ويوسف كنعان

اليمني بين الدول العربية كبر بكثير مما هي عليه اليوم ولكن لتخليقها يجب تنفيذ العديد من الإصلاحات، مثل: تطوير نظام النقل بين مختلف الدول العربية وإزالة العوائق في ما بينها، وعدم ربط العلاقات الاقتصادية بتقلبات العلاقات السياسية، واستغلال الطفرة المالية في الدول العربية في هذه الفترة لخلق صناديق استثمار تشجع على الاستثمار في البلدان العربية، وتشجيع مشاركة أكبر للقطاع الخاص، ودعم الأطر المؤسسية ما فوق الوطنية للعمل الاقتصادي العربي المشترك.

السيورة: رهاننا على الاستقرار والأمن

أقام رئيس الوزراء فؤاد السنيورة مأدبة عشاء في السراي الكبير على شرف المشاركين في المؤتمر، وألقى كلمة عرض فيها للقطورات الاقتصادية التي شهدتها لبنان بفضل سياسة الحكومة المرتكزة على "الاستقرار في سياسة الإصلاح الاقتصادي والاجتماعي، وكذلك الاستقرار في تعزيز النمو المستدام والتنمية الاقتصادية والإنتاجية، فضلاً عن ذلك العمل على تعزيز دور القطاع الخاص في الشأن الاقتصادي وترشيق دور الدولة فيه، إلى جانب اعتماد سياسة مالية مسؤولة وحكيمة تكون قائمة على العمل والسير قدماً في خفض العجز في الموازنة والفريضة، وعلى تخفيض نسبة الدين العام قياساً بالنتائج المحلى، وتعزيز الاستقرار النقدي والنمو والعمل الجدي على تعزيز الاستقرار الاقتصادي والمعيشي والاجتماعي وذلك ضمن الفئرات المتاحة أمام لبنان ولا سيما في ضوء التحديات الجسام التي تتسبب بها موجة التضخم العالمية".

وتطرق السنيورة إلى الشأن العربي معتبراً أن التعاون الاقتصادي بين الدول العربية، إن على صعيد الاستثمارات اللبنانية للحدادة أو على صعيد التجارة البينية، يحتاج إلى عمل ثوبوب كي يهمل إلى المستوى الذي نطمح إليه. ولفت إلى "أن طلاقة تطور التبادل التجاري والاستثمار



في السراي، ويبدو من اليمين: أبو زكي، محمد باع، رعدة دبير، عدنان القصار، سركيس معوم، قوت نورعو جابيل، وليد علم الدين، أموري سامي، جداد ودمع عاصي



الرئيس السنيورة ود. راتب الشلاح



من اليمين: خليل راضي، د. عصام فخرو، إبراهيم زيتل، صائب نحاس، عدنان القصار، حمد التكواري وغازي فر يطم

اللجان التحضيرية اختتمت أعمالها في مقر جامعة الدول العربية في القاهرة

المنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد



اختتمت في مقر الأمانة العامة لجامعة الدول العربية في القاهرة، أعمال الاجتماعات التحضيرية للمنتدى العربي الأول لحماية المستهلك من الغش التجاري والتقليد الذي تنظمه جامعة الدول العربية والغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة، بالتعاون مع شركة حماية العالمية، والذي سيعقد في فندق هيلتون في مدينة جدة - المملكة العربية السعودية في الفترة الممتدة ما بين 19-21 أكتوبر 2008، برعاية الأمير خالد الفيصل، أمير منطقة مكة المكرمة.

استضافت جامعة الدول العربية ورش العمل واللجان التحضيرية للقطاعات المعنية بالمنتدى، حيث حضر هذه الاجتماعات مندوبون عن قطاعات الجمارك والوصافات والمقاييس والتجارة والصناعة والثقافة والإعلام والعمل في الدول العربية. وتضمنت النقاشات، التي استمرت لمدة ثلاثة أيام في مقر الجامعة في القاهرة، مباحث عدة:

في قطاع المواصفات والمقاييس، تمت مناقشة تباين اللوائح الفنية والمواصفات القياسية العربية وسبل توحيدها، مع ضرورة تفعيل الاعتراف المتبادل بإجراءات مشاركة الجهات ذات العلاقة في وضع وتطوير المواصفات، وبحث أوجه التعاون بين الجهات الرقابية وممثلي المواصفات الوطنية والإقليمية، والتشديد على أهمية تبادل المعلومات حول قرارات سحب المنتجات والسلع المغشوشة من الأسواق، والسعي إلى توفير منظومة متكاملة للبنية التحتية لخدمة، والعمل على إعداد برامج التوعية والتدريب وتفعيل دور القطاع الخاص في هذا الشأن، والتأكيد على أهمية المراكز البحثية في تطوير المواصفات، كما استعرضت اللجان ضرورة تبادل المعلومات بين الجهات الرقابية وأصحاب العلامات التجارية، وتفعيل قوانين

الملكية الفكرية والعلامات التجارية ودراسة آثارها في حماية المستهلك.

وفي ما يخص قطاع التجارة والصناعة، ركزت اللجان على أهمية تفعيل نظم حماية الملكية الفكرية ومكافحة الغش التجاري، والعمل على توحيد مدلول المصطلحات ذات الصلة، وتطوير ودعم الدور الرقابي على السلع المغشوشة والمقلدة، وبحث سبل التنسيق والتعاون بين الأجهزة الحكومية المعنية والقطاع الخاص لمكافحة ظاهرة الغش التجاري والتقليد، والعمل على تأهيل وتدريب الكوادر البشرية الرقابية، وإيجاد آليات للتبادل المعلوماتي والاتصالي، وتعزيز دور مؤسسات الجمع للثني والإعلام المتوعية في مجال حماية المستهلك ومناقشة إجراءات التقاضي في قضايا الغش التجاري والتقليد وأهمية سرعة البت فيها.

وحول قطاع الجمارك، دار الحديث حول ضرورة تطوير نظم المعلومات الجمركية وتبادل الاتصالات للمعلوماتية، بحيث تشمل مستويات عدة، على أن يكون المستوى الأول بين القطاعات الحكومية والمستوى الذاتي بين القطاعات الحكومية والقطاع الخاص. كما ناقشت اللجنة أهمية تفعيل وتحديث قوانين ونظم الحماية من السلع المغشوشة والمقلدة، مع مراعاة ضرورة اختيار السلع في المنافذ الجمركية أو الجهات الفعّمة، وتبادل الخبرات وعقد الدورات التدريبية التأهيلية،

والبرامج الإعلامية والتوعوية، مع تركيز اللجنة على توحيد المفاهيم والمصطلحات ذات العلاقة بالسلع المغشوشة والمقلدة، واختتمت اللجان مناقشتها حول بحث الدول العربية لتفعيل التبادل المعلوماتي.

وبالنسبة إلى قطاع العدل، نوهت اللجان بأهمية وجود محاكم تجارية متخصصة في قضايا الغش التجاري والتقليد والقرصنة، والبت حول مدى تطبيق العقوبات الرادعة، بالإضافة إلى تأهيل الكوادر البشرية اللازمة ومناقشة متطلبات الدعم الفني ومدى توفره من قبل المنظمات والهيئات المعنية.

وفي قطاع الإعلام والثقافة، تطرقت اللجان إلى أهمية الاستفادة من الوسائل الإعلامية المختلفة في إيضاح الأحكام والتشريعات الخاصة بمكافحة الغش التجاري والتقليد المعنية بحماية المستهلك والعمل على استخدام مختلف القنوات المناسبة التي تحقق أهداف الحملة الإعلامية للمنتدى.

وشارك في هذه الاجتماعات ممثلون عن الدول الأعضاء في جامعة الدول العربية والقطاعات الحكومية والقطاع الخاص والهيئات والمنظمات المعنية بالثقافة، بالإضافة إلى الجهات للمنظمة، جامعة الدول العربية، والغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة، وشركة حماية العالمية. ■



خالد أحمد بن سليم

10 ملايين نزيل فندقى العام 2010

ستراتيجية جديدة لتسويق دبي سياحياً

دبي - زينة أبو زكي

استقبلت فنادق دبي، بحسب إحصائيات دائرة السياحة والتسويق التجاري، نحو 7 ملايين نزيل العام الماضي، بنسبة زيادة 8 في المئة عن العام 2006. وتساهم السياحة في دبي بنحو 33 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، وهذه النسبة قابلة للارتفاع، مع توقع أن يصل عدد نزلاء الفنادق في دبي إلى نحو 10 ملايين بحلول العام 2010.

تحقيق ذلك، إذ تبلغ الاستثمارات السياحية في دبي 458 مليار درهم، في حين تبلغ في الإمارات كلها 858 ملياراً، بين ما هو قيد الإنشاء وللوقوف افتتاحه، عدا عما هو غير ملحق.

ويضيف بن سليم: "من المتوقع أن ترتفع أعداد الفنادق والشقق الفندقية في دبي، من 452 في العام 2007، إلى 488 بحلول العام 2010. كما ستزيد أعداد الغرف الفندقية من نحو 51 ألف غرفة في العام الماضي إلى 64 ألفاً مع نهاية العقد، وإلى 124 ألفاً العام 2015. وكذلك هناك معوقات تتعلق بالنقص في خطوط الطيران من بعض الوجهات، لا سيما تلك التي لا تعتمد سياسة الأجواء المفتوحة، ولكن للعمل والتركيز كبيرين لتخطي هذه العقبات".

وعن النقص في الموارد البشرية، يوضح بن سليم: "لا مشكلة حقيقية في ذلك، ففي الإمارات يعيش أكثر من 220 جنسية من حول العالم، ومعظمهم من ذوي الكفاءات، يعيشون ويعملون في إمارة تتميز بمعايير أمنية عالية واحترام لجميع الأفراد، ما يخلق قوة عاملة كبيرة، فضلاً عن أن دبي إمارة مفتوحة وتأثيراتها غير معقدة ونسب النمو تشير إلى المزيد من السياح، والعائق الوحيد الآن القدرة الاستيعابية للفنادق وخطوط الطيران التي تعمل على حلها".

ويشار إلى أن الدائرة تعتمد الفنادق كمرجعية في إحصاء السياح، ولا تخصص الذين يتأثرون لزيارة أقارب أو أصدقاء، وأعدادهم كبيرة، إذ يشكل غير المواطنين في دبي نحو 80 في المئة من إجمالي عدد السكان.

فستعتمد لكل سوق طريقة خاصة بها، فما يتم تسويقه في ألمانيا، على سبيل المثال، غير ما هو مخصص لبريطانيا. فكل بلد يفضل منتجاً سياحياً مختلفاً عن الآخر. وكذلك، نعمل على تطوير المنتجات السياحية في دبي، حيث يتم التركيز على أربعة أنماط سياحية أساسية، وهي: السياحة الترفيهية، سياحة الأعمال، السياحة الرياضية، والسياحة الصحية. ما يمكننا أن نبهر دبي كوجهة سياحية لهذه الأنماط الأربعة، فضلاً عن أنماط أخرى كالسياحة الصحراوية.

ويضيف: "لدينا منتج كبير نعمل على ترويجه وتمييزه، وهو المشاريع الكبيرة التي تشهدها الإمارة، كـ"دبي لاند" ومشروع بوادي، وهي من المشاريع السياحية المتكاملة التي من المتوقع الانتهاء منها بحلول العام 2016".

وعن الأسواق الأهم بالنسبة لدبي، يقول بن سليم: "كل الأسواق مهمة، لكن بالنسبة لأعداد السياح، تأتي السوق البريطانية أولاً، ثم السعودية فدول الخليج الأخرى". وعن التحديات التي تواجه السياحة في دبي، يقول بن سليم: "حسب الاستراتيجية، نستهدف 15 مليون نزيل العام 2015، وهو ما يتطلب زيادة في عدد الغرف، والعمل جارٍ على

ويشدد مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي خالد أحمد بن سليم في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال"، على أن الاستراتيجية التي تتبعها الدائرة تهدف إلى ترسيخ الإمارة على خريطة المدن السياحية في العالم.

ويقول: "إن دائرة السياحة والتسويق التجاري تعتمد، في سياق عملها استراتيجية تسويقية واضحة تستهدف استقطاب السياح من كافة أنحاء العالم الذين يرون في الإمارة إحدى أفضل الوجهات السياحية، ليس فقط في منطقة الشرق الأوسط، بل أيضاً على الصعيد العالمي". ويضيف: "نعمل على تطبيق هذه الاستراتيجية من خلال الترويج لدبي وتسويقها في الوجهات العالمية، حيث لدى الدائرة حالياً 15 مكتباً تسويقياً تغطي القارات الست، وكذلك، عبر المعارض الخارجية والأدوات التعريفية من مطبوعات ومنشورات تصورها الدائرة، والتي تلقى استقطاب أعداد كبيرة من السياح، ما يدل على أن دبي في الطريق الصحيح للتسويق والترويج للإمارة".

ويشير بن سليم إلى أن الاستراتيجية نصت أيضاً على فتح 3 مكاتب في الصين، حيث الفرص كبيرة، من أجل دعم الشراكة مع الصين خصوصاً بعد الاتفاقية الموقعة بين دولة الإمارات العربية المتحدة والصين. وكذلك الأمر بالنسبة للبرازيل، حيث أصبح هناك رحلة مباشرة من دبي إلى البرازيل، ما يشجع على تسويق دبي".

ويؤكد بن سليم أنه سيتم من خلال الاستراتيجية الجديدة تغيير كامل في تركيبة الدائرة نفسها. وبالنسبة للتسويق،

التركيز على 4 أنماط سياحية:

الترفيهية، الأعمال، الرياضية

والصحية

الكويت: صدارة خليجية في "برنس" اليخوت والقوارب

الكويت - عاصم البعيني

خليجية أخرى. ويرى القيّمون على هذه الصناعة أن حجمها مرشح للتضاعف إذا ما واكبت الحكومة فورة العقار التي تشهدها دول الخليج، وبعضها يقع على مقربة من البحر، ما يشجع على امتلاك اليخوت والقوارب. ويطلب هؤلاء الجهات المختصة بالمزيد من الحوافز، بينها توفير "القسائم" لبناء مصانع جديدة، وتخصيص أراض بحرية جديدة لإقامة المراسي. في هذا التحقيق محاولة لإلقاء الضوء على واقع هذه الصناعة، من خلال تجربة بعض الشركات القيادية العاملة فيها.

تحتلّ الكويت موقع الصدارة بين دول الخليج في "البرنس" البحري، فعدد القوارب المسجلة فيها يزيد على 30 ألفاً. وهذا الواقع له ما يبرره، فالكويت كانت منذ القدم الدولة الخليجية الأولى في مجال التجارة البحرية، وهو ما جعل العائلات تتوارث تملك القوارب من جيل إلى جيل. وما يساهم في نمو حجم الأعمال أنّ التشريعات تتيح للمقيم امتلاك مركب بحري في الكويت خلافاً لدول

في رأس مال مصنع لليخوت والقوارب البحرية في البحرين.

وسط هذا الواقع، كيف تنظر الشركات العاملة في الصناعة البحرية الكويتية إلى القطاع؟ وما هي اقتراحاتها لتطويره؟

"الشايح مارين"

تأسست "الشايح مارين" في العام 2003، وبدأت عملها في استيراد القوارب من أوروبا وأميركا، وهي تمتلك حالياً 6 وكالات لشركات أجنبية تعمل في صناعة اليخوت والقوارب. ويقول مدير عام الشركة نهر الشايح أنّ تأسيسها جاء نتيجة ارتفاع الطلب على شراء القوارب واليخوت في السوق الكويتية، وهو يتوقع أن يرتفع الطلب أكثر في حال ازديت العواطف التي تعترض هذه الصناعة. ويشير إلى أن العائق الأبرز هو عدم توفر العدد الكافي من المراسي. فالطلب على المراسي، كما يقول، بات أكبر منه على القوارب. ويعلق الشايح آمالاً على بعض المشاريع لتوفير مراس جديدة للقوارب واليخوت، ومنها مشروع لآلخ الفخرفان، كما يرى ضرورة طرح المزيد من المشاريع المماثلة.

وإلى عملها في الكويت، وسعت "الشايح مارين" نشاطها باتجاه أسواق خليجية أخرى. فأسست شركة تابعة لها في قطر، كما تسعى بالتعاون مع الشركات الأخرى العاملة في الكويت لرفع مستوى هذه الصناعة. إذ عمدت إلى دعم معرض اليخوت الذي أقيم مؤخراً في الكويت، كما بادرت إلى تأسيس جمعية تضم تحت مظلتها الشركات العاملة في القطاع، لتوحيد الجهود،

هذا النمّ الذي شهده القطاع البحري في الكويت كان موضع اهتمام شركات الاستثمار، كما تلقت شركات التمويل فرص ارتفاع الطلب على شراء القوارب واليخوت، فأقدمت على طرح برامج وأدوات متخصصة للتمويل. وعلى صعيد شركات الاستثمار، سجّل قبل أعوام إقدام شركتي "دار الاستثمار" و"أديم للاستثمار" بالاستحواذ على حصة مؤثرة في شركة "غلف كرافت" لصناعة اليخوت والقوارب، بهدف تطوير نشاطها ورفع طاقتها الإنتاجية لتلبية لارتفاع معدلات الطلب. بدورها ساهمت شركة "الصفاة للاستثمار"

على الرغم من محدودية الفرص الاستثمارية في الكويت، مقارنة بالأسواق الخليجية الأخرى التي شهدت تطوير مشاريع عقارية عملاقة، بعضها يقع على شواطئ بحرية أدى إلى رفع الطلب على القوارب الخارجية وزيادة نمو الصناعة البحرية، حافظت الكويت على موقع الصدارة في ما يتعلق بهذه الصناعة. وتوقع تقرير صدر مؤخراً أن تحقق الكويت في هذا المجال نمواً هذا العام يفكّر بـ 30 في المئة. وسجل معرض اليخوت الذي أقيم مؤخراً في الكويت مبيعات تراوحت قيمتها ما بين 40 إلى 50 مليون دولار.





يوسف القطامي



نينا الغنم



نادر الشايخ

يوسف القطامي أنَّ الدافع لتأسيس الشركة كان ارتفاع الطلب على المراسي في الكويت ومنطقة الخليج، وبالتالي ارتفاع أسعارها، فقيمة المراسي الواحد في الكويت ارتفعت إلى نحو 170 ألف دينار كويتي.

ويوضح القطامي أنه على الرغم من ارتفاع عدد البحوث للسلسلة في الكويت، ما زالت هذه الصناعة تقتصر إلى العدد الكافي من المراسي، لمواجهة هذا النقص، يشير إلى أن شركة للمشروعات السياحية تتجه إلى توسعة المراسي القائمة، وطرح مشاريع لتطوير مراس جديدة، كما أن مشاريع القطاع الخاص بدأت تأخذ في الاعتبار ضرورة توفير مراس في مشاريعها الواقعة على البحر، كمشروع الخيبر.

ويرى القطامي أنَّ بزنس اليخوت في منطقة الخليج دخل مرحلة جديدة مع بدء طرح مشاريع عملاقة تقع على البحر، كمشروع نخيل، ومشروع جزر العالم، ومشروع الملزلة في قطر، الذي يوفر وحده أكثر من 800 مرسى. ويقول أنَّ "يوناييتد مارين" و"أكيت هذا النمو من خلال توسعها نحو السعودية، وسلطنة عُمان ومصر. ويقترب نسبة النمو في الطلب على المراسي في الخليج بأكثر من 35 في المئة.

ولا تختلف نظرة القطامي عن نظرة الآخرين لجهة العقبات التي تحول دون تطوير الصناعة البحرية في الكويت، وفي مقدمها عدم توافر "القاسمات" لإنشاء مراس جديدة، والإجراءات الإدارية، إلا أنه يبدى تفاؤلاً بالبايادرة التي أطلقها أمير الكويت الشيخ صباح الأحمد الصباح لتسهيل الإجراءات وتوفير مراس إضافية. ويتوقع أن ترجع شركة المشروعات السياحية هذه المبادرة إلى أرض الواقع. ■

الكويت. ويشكو الغنم من عدم توافر الأراضي المخصصة لهذه الصناعة، ومن الإجراءات الإدارية الروتينية. ويقول أنَّ شركته "تقدمت بطلب لرخصة مصنع، إلا أنها لم تلق جواباً حتى تاريخه". ويرى أن هذه العوائق دفعت بشركات كثيرة للتوجه إلى العمل في دول خليجية أخرى، كالإمارات مثلاً، حيث التسهيلات أكبر.

"يوناييتد مارين"

تأسست شركة "يوناييتد مارين" قبل نحو عامين، كإحدى الشركات التابعة لمجموعة القطامي العالمية. وتركز الشركة نشاطها على الأعمال اللوجيستية البحرية، وتقديم الحلول الخاصة بأعمال المراسي والخرسانة القابلة للطفو، والمحطات العائمة، وتمتد إلى الجزر الاصطناعية، كالشاليهات والقاضي والمطاعم، في البحر. كما تملك الشركة وكالات لشركات تصنّع القوارب واليخوت، أبرزها شركة تركية وأخرى قطرية.

ويرى المدير التنفيذي في "يوناييتد مارين"

الكويت الأولى خليجياً في امتلاك القوارب واليخوت

الطلب على المراسي إلى ارتفاع،
والعقبات عدم توافر "القاسمات"
والإجراءات المعقدة

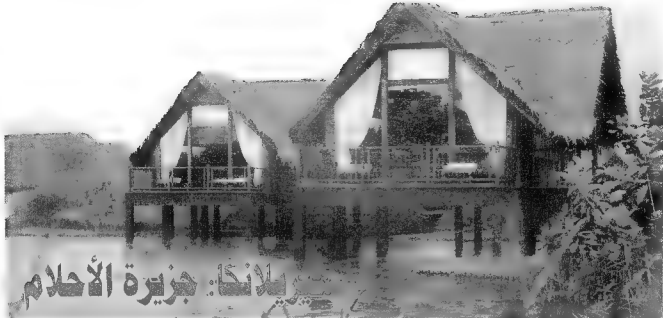
والتعاطي مع الجهات الحكومية المفتصة لرفع مستوى هذه الصناعة.

"الغنم مارين"

انطلقت "الغنم مارين" للمعدات والأجهزة والمكانن البحرية، من امتلاكها لوكالتين عالميتين، هما جونسون (Johnson) وإفينزود (Evinrude)، وهي باتت حالياً لاعباً مهماً في الكويت في قطاع المعدات البحرية، كما يقول رئيس الشركة نينا الغنم. تمتلك الشركة أكثر من 14 وكالة متنوعة، بينها شركات لتصنيع اليخوت، قطع الغيار، المعدات البحرية والمحركات وغيرها. فالشركة مهتمة بتوفير الخدمات المتكاملة للزبائن، عبر استقطابها لعدد من الكفاءات المتخصصة، تعمل في مركز أنشائه لخدمة العملاء.

ويرى الغنم أنَّ الصناعة البحرية في الكويت "تشهد نمواً مستمراً. ومن العوامل التي ساهمت في هذا النمو، القوانين التي أتاح للمقيمين في الكويت فرصة تملك قوارب وبيخوت وتسجيلها لدى السلطات المختصة، وهي ميزة لا تتوفر في دول خليجية أخرى. ومن عوامل النمو أيضاً توافر البنية التحتية للملاحة، كالطعام للطلعة على البحر، وجود أكبر محطات لتزويد القوارب واليخوت بالوقود، وجود ما لا يقل عن 40 مسنة (Sleep Way) مخصصة لإنزال القوارب، إضافة إلى توفير رقابية من خفر السواحل".

وبحسب الغنم، فإنَّ صناعة وتجارة اليخوت مؤهلة لضخامة نموها في حال إزيلت بعض العقبات، وبنيله على ذلك أنَّ أكثر من 70 في المئة من مبيعات معرض اليخوت الذي أقيم في دبي قبل أشهر نهضت إلى عملاء من



كولومبو - حبيب أبو فرغم

ورامبوطن والمأنفوستين وغيرها، بالإضافة إلى أكثر من 500 نوع من الأعشاب الطبيعية.

جزيرة العلاج

تشتهر سيريلانكا بأساليب العلاج الطبيعي المتعددة، ما يخلوها أن تتحول إلى مركز للسياحة العلاجية. ولعل من أشهر طرق العلاج فيها، طريقة "أيورفيدا" "Ayuveda" والتي تعني المعرفة والحياة. ويُعد هذا العلاج من الأقدم في العالم، تعود

هي جزيرة سيلان، كما أسماها العرب، بتنوعها وجمالها تجمع ما بين الغرابة والخيال. ويعود اسم سيريلانكا بالأصل إلى مصطلح "سيرينديب" الذي يعني فن وموهبة اكتشاف الأشياء السارة والسعيدة. ولعل أبرز وصف أطلق على الجزيرة جاء على لسان المستكشف "ماكوبولو" في العصور الوسطى وهو "أجمل أرض في العالم". سيريلانكا هي مقصد سياحي ينتظر من يكتشفه، حيث تشير الإحصاءات إلى أن الجزيرة تحتل المرتبة العاشرة ضمن الوجهات التي تثير اهتمام السياح.

جذوره إلى ثلاثة آلاف سنة. ويكمن أساس هذا العلاج في إعادة التوازن إلى عناصر الطاقة الخمسة التي يتحرك منها الجسم وهي، هواء وفضاء خارجي (Vatha)، النار والماء (Pitha)، والأرض والماء (Kappha). ويعتقد أصحاب هذه الطريقة أن الأمراض تنشأ عند حصول عدم توازن طاقات الجسم. ويشمل العلاج للتكامل وفقاً لهذه الطريقة التخليك والاستحمام بالأعشاب الطبيعية والعلاج بالزيوت الطبيعية وتباع برنامج غذائي صحي بالإضافة إلى التامل وممارسة رياضة اليوغا وسماع الموسيقى. كما تستعمل طريقة "أيورفيدا" لعلاج الإنسان من الضغوط النفسية، كما تساعد على تقوية جهاز المناعة لديه.

ولأي جانب طرق العلاج الطبيعي، فإن سيريلانكا هي موطن الشاي السيلاني والذي يُعرف أيضاً بمنافعه العلاجية. وتغطي مزارع الشاي 20 ألف هكتار من المرتفعات الجبلية والتي يتراوح ارتفاعها ما بين 500 و2000 متر. وقد توسعت رقعة زراعة الشاي لغطي الهضاب الشرقية من سهل "هودون" قرب بلدة "مايوتال". وتوسعت أيضاً إلى منطقة "داباتني" حيث أسس للكشف الانكليزي الشهير موير توماس ليهيرون مزرعة التي تحولت إلى محطة يقصدها السياح للتمتع بمشاهدة المناظر الطبيعية. ■

لتصل إلى 6 آلاف قدم عن سطح البحر، مروراً بالمنخفضات والسلاسل الجبلية الوعرة والضبابية الغطاة بغابات الغيوم أو بمزارع الشاي. شلالات مندفعة بفزارة وسهول شاسعة تنفوها الرياح المليحة، جروف حادة شامخة وقمم يغطيها الضباب، وتصدعات جبلية مثيرة مثل "نهاية العالم" و"هاينال" و"أيل" و"شلالات ديبالوم" المروية، التي تعتبر سادس أعلى شلالات في العالم بارتفاع 170 متراً.

كما تعد المناطق الداخلية الجبلية، مثل "كاندي" و"نورا أيليا" التي يصل ارتفاعها إلى 2000 متر، من أجمل المناطق الطبيعية، حيث تقتشر الحدائق الجبائية للملكية في "بيرادانيا" وضواحي مدينة "كاندي" بمساحة 57 هكتاراً. وتتميز هذه المناطق بثروتها المتنوعة مثل زهور الأوركيد الفاتحة والنباتات والأعشاب الطبيعية والبهارات وأشجار النخيل. والملفت أنها تضم أيضاً 175 نوعاً من الأوركيد البديلي و242 نوعاً من الفراشات، و441 نوعاً من الطيور.

كما تمتاز بآجود أنواع التوابل العطرية مثل القرفة والكافور وحب الهال والبهارات والغانيان وجوز الطيب والخلخل الأسود وغيرها الكثير. كذلك تتميز بأنواع متعددة من الفواكه الاستوائية، المانغا، اللوز باللونين الأصفر والأحمر، والأناناس والبابايا

تتمتاز جزيرة سيريلانكا بشواطئ النخيل والغابات اللدانية والمرتفعات الغطاة بنباتات الشاي، إلى السهول والهضاب الغنية بالنباتات المتنوعة، والأنهار والبحيرات والشلالات الشامخة، وتضم غاباتها جميع أنواع الطيور وتسرح فيها أنواع متعددة من الحيوانات البرية.

وعلى الرغم من مساحتها الصغيرة، وهبت الطبيعة "سيريلانكا" تنوعاً حياتياً ومناخياً فريداً، خصوصاً أن الجزيرة تمتاز ب1600 كلم من الشواطئ الاستوائية الجميلة. والواقع أن نظام تساقط الأمطار الذي تنعم به الجزيرة يجعل نصف شواطئها بمعنى عن تساقط الأمطار على مدار العام.

فمن "تيكامو" و"تيكامو" في الغرب والجنوب الغربي، إلى "بينتوا" و"امانجالا" في الجنوب، يمتزج سحر الطبيعة والرمال الذهبية والشمس الساطعة الاستوائية بتكسر الموج ومجاشب المرجان المسكونة بأنواع الأسماك الاستوائية، حيث تنتشر المنتجعات الشاطئية التي توفر الراحة والاستجمام وخدمات الرياضة البحرية، من التزلج على الماء، إلى الغطس والإبحار في القوارب، وركوب الدراجا المائية والصيد وغيرها.

جمال المناظر الطبيعية في "سيريلانكا" لا ينتهي عند شواطئها، بل يمتد إلى جبالها وسهولها حيث ترتفع الأراضي الاستوائية



بلحس الطرابلسي وعدد من ضيوف في إحدى قاعات فندق



برهان السنوسي (إلى اليسار) يرافق الضيوف

إلا أن مجموعة كارطق عادت وبأشرت برنامج تطوير جديد منذ العام الماضي، تضمن إعادة تجديد جميع الغرف والأجنحة وافتتاح مطعم لبناني وآخر إيطالي، وتأهيل الخدمات الأساسية من إمدادات الماء والكهرباء والمصاعد والاتصالات والترفيه، واعتمدت مبدأ الانترنت للجميع في كل أنحاء الفندق. ويجري العمل حالياً على إعادة تأهيل السوق التجارية الكائنة في القسم السكني خارج الفندق، حيث سيتم افتتاح محلات ومطاعم ومراكز تسليية. وأدت البداية مع مطعم شهير في تونس العاصمة والعمارات، الذي افتتح مؤخراً وسط مجمع البلاس.



بلحس الطرابلسي وعائلته في استقبال للضيوف

رجال السياسة والمجتمع والاقتصاد وكالات السياحة والسفر ووسائل الإعلام، الذين تجولوا في القاعات والأقسام الجديدة وتعرفوا على خدمات الفندق الجديدة ومطاعمه المتنوعة، وسط أجواء فنية وترفيهية. وكانت مجموعة كارطق اشترت الفندق من الشركة المالكة التي كانت تضم مستثمرين سعوديين وكويتيين وتونسيين، وأجرت عملية تأهيل سريعة وأضافت قاعة جديدة للحفلات والمؤتمرات، ما ساعدها على افتتاح مؤتمرا لاستضافة ملتقى تونس الاقتصادي الذي نظمته مجموعة "الاقتصاد والأعمال" في نوفمبر من العام الماضي.

"ماريوت"، 18 فندقاً جديداً في الصين حتى العام 2012

أعلنت "ماريوت العالمية" عن زيادة عدد فنادقها في الصين، بمعدل 18 فندقاً حتى العام 2012. وقد تم الإعلان عن 9 منها، وافتتح واحد في نينغبو، بعدد مواقع مع شركة هايتشينغ للتطوير الاستثماري. وعند اكتمال افتتاح الفنادق الـ 18، سيجعل عدد فنادق المجموعة في الصين إلى 59 فندقاً، تتيج نحو 22,5 ألف غرفة، عبر ست علامات هي: "جي دبليو ماريوت" للخدمة الفاخرة، و"ماريوت" و"رينيسانس" للخدمة المميزّة، و"كورتيا" من ماريوت للخدمة المتوسطة العالمية، و"شقق ماريوت الفندقية للخدمة الفاخرة للإقامة طويلة المدة، علماً أن كل المنشآت تدار وفق عقود طويلة الأمد.

وقال الرئيس والمدير التنفيذي للإقامة العالمية في "ماريوت العالمية" أد فوولر: "نحن سعداء جداً بالتميز المستمر في قائمة منشآتنا، وخلال 11 سنة فقط، تمكنا من تعزيز نمونا في الصين في مراكز بارزة، وتتوسع أيضاً في أسواق ومناطق ثانوية في البلاد. وبفضل تنوع علامتنا، نتيج لعملائنا خيارات إقامة متنوعة من حيث تجربة الإقامة في الفندق والسعر".

وستضيف فنادق ماريوت العالمية التي ستفتتح في المستقبل وهي حالياً قيد التطوير أو الإنشاء أكثر من 130 ألف غرفة. 55 ألفاً منها قيد الإنشاء، علماً بأن أكثر من 60 في المئة من الغرف تقع خارج أميركا الشمالية.

دائرة السياحة في دبي و"تماني للفنادق" تستضيفان وكلاء سفر من الشرق الأوسط



وكلاء السياحة والسفر مع مديري "تماني" وفادته السياحية في دبي

استضافت "تماني فنادق المارينا" نحو 400 وكيل سفر وسياحة قدموا من مختلف دول الخليج والشرق الأوسط. نظمت الرحلة دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي، بالتعاون مع "تماني للفنادق" و"للتجارات" وشركاء آخرين، بهدف تعريف وكلاء السياحة والسفر المقيمين في دول الخليج والشرق الأوسط على المرافق والخدمات التي توفرها فنادق دبي. وعبر المدير العام لـ "تماني فنادق المارينا" معين سرهان عن سروره بالتعاون مع دائرة السياحة والتسويق التجاري، الذي سيساعد على رفع ثقافة السوق وتعريف السياح بالمعنى الحقيقي للضيافة العربية والإماراتية.

”سرايا“: أسلوب خاص للسياحة والاستثمار

تختار ”سرايا“ مواقعها بعناية، وتتوخى الأماكن الطبيعية الخلابة والغنية، وتحولها إلى وجهات سياحية راقية، ذات مواصفات عالمية. وتقدم ”سرايا“ للمستثمرين والسياح، في عالمها الشاسع ممتد الأطراف، أكثر من خيار: اكتساب حق ”مواطنة سرايا“ بامتلاك ”بيت الأحلام“، أو ”ضيف سرايا“ بزيارة أي من وجهاتها الراقية.

وتضع ”سرايا“ في خدمة السياح طائرات ”سرايا للطيران“ الخاصة الفخمة، التي تتيح الانتقال إلى أي وجهة في العالم، وإلى أي من وجهاتها: ”سرايا العقبه“ في الأردن على شواطئ البحر الأحمر، أو إلى

شواطئ ”سرايا البحر الميت“ في الأردن أيضاً، أو إلى

جزر ”سرايا“ على ضفاف الخليج العربي في إمارة رأس الخيمة في الإمارات العربية المتحدة، أو إلى ”سرايا بنسدر“ جزيرة على شواطئ خليج عمان الذي تحتضن سلسلة



خدمات سباحية متكاملة

جبالها ميناءها وتحيط به، أو إلى ”سرايا أكتاو“ على ضفاف أكبر بحيرة في العالم – بحر قزوين في كازاخستان، وأخيراً إلى ”سرايا سوتشي“ على ضفاف الؤلؤة السوداء – البحر الأسود في روسيا. وكافة وجهات ”سرايا“ هي منتجعات متعددة الاستخدام توفر وحدات سكنية مختلفة من بيوت وفلل وشقق وفنادق خمس نجوم، يقوم على تشغيلها أفضل العاملين في حقول الاختصاص مثل ”جميرا“، ”فنادق“ ومنتجعات ستاروود العالمية، ”بنيان القابضة“، إضافة إلى فنادق ومنتجعات وقصور تاج، وسلسلة فنادق ومنتجعات Nikki Beach.

وفي معرض زيادة قيمة استثمارات زبائنها، تقدم ”سرايا ريلتي“ خدمات تجارية كوكيل عقاري عالمي، تهدف إلى زيادة عائدا العقارات من خلال حزم استثمارية مختلفة أعدت وفق متطلبات محددة لتحقيق أكبر قدر من رضى الزبائن.



مشروع كمبينسكي ريزيدنسز تلال العبادية

إطلاق المرحلة الثانية من مشروع تلال العبادية في لبنان

أعلنت أيفا للفنادق والمنتجعات وشركة عقارات الكويت، عن إطلاق مشروع الشقق ذات الخدمة للتكاملة – كمبينسكي ريزيدنسز تلال العبادية، وفق نظام التملك الحر. ويقع المشروع في منتجع تلال العبادية في لبنان، وهي منطقة جبلية مطلة على بيروت والبحر الأبيض المتوسط. وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة ”أيفا للفنادق والمنتجعات“ طلال جاسم الجوهي: ”بعد انتهاء الأعداد الأخيرة في لبنان، قمنا بإطلاق المرحلة الثانية من مشروع كمبينسكي ريزيدنسز تلال العبادية“. وتم طرح المرحلة الأولى بالكامل، ونحن الآن في صدد الانتهاء من أعمال البناء، وسوف نسلم لعملائنا منازلهم في الوقت القريب.

وتشمل المرحلة الثانية من المشروع 4 أبراج، يتألف كل منها من 4 طوابق، وتضم شقق ”بنتهاوس“ الفاخرة، وشققاً ذات غرفة نوم واحدة وغرفتين وثلاث غرف. كما يشمل المشروع كافة المرافق والخدمات التي توفرها الفنادق العالمية ذات الخمس نجوم مع توفير خيار التأجير، وستتولى مجموعة فنادق كمبينسكي إدارة المشروع الذي سيضم عدداً من المطاعم والمقاهي الراقية.

وقال نائب الرئيس لمبيعات منطقة الشرق الأوسط في ”أيفا“ بياراس مورياتي: ”يضم المشروع شققاً عصرية فخمة تشمل علامة عالمية، مع خيار إيجار العقار، ويستفيد من هذا البرنامج الذين يعيشون في الخارج حيث يتيح لهم استخدام شققهم وقت ما شاؤوا، وإن حققوا أيضاً مردوداً مجزياً من إيجارها طوال فترة عدم إقامتهم فيها“.

فيرمونت تبيع فندقاً في سنغافورة

أتمت شركة ”فيرمونت رافلز“ العالمية للفنادق صفقة بيع فندق ”سويس أوتيل ميرتشاند كورت“ في سنغافورة (476 غرفة)، بقيمة 573 مليون ريال سعودي.

وهذه الصفقة تأتي في سياق توجه شركة ”الملكمة القابضة“، التي تملك 58 في المئة من ”فيرمونت رافلز“، لتحقيق الإرباح وتعزيز السيولة النقدية، وذلك وفق ما أشار إليه العضو التنفيذي للاستثمارات الدولية في ”الملكمة القابضة“ بي جي شقير.

وفي السياق نفسه، كانت ”الملكمة القابضة“ أعلنت العام الماضي أنها أعادت تمويل فندق جورج الخامس فورسيزنز في باريس، بصافي إيرادات تقدر بـ 285.5 مليون ريال، وفندق ”فورسيزنز دي بيرج“ في جنيف بقيمة 375 مليوناً، وبيع فندق ”الفورسيزنز“ في لندن بقيمة 550 مليون ريال سعودي، وبيع فندق ”فيرمونت سويس أوتيل“ في سبني بقيمة 281 مليون ريال. وفي مطلع العام الحالي، أتمت ”الملكمة القابضة“ بيع فندق ”موتلي كارلو غراند“ في موناكو بإيرادات تقدر بـ 150 مليون ريال.

يشار إلى أن شركة ”الملكمة كروني“ كانت أتمت صفقة قيمتها 5.5 مليارات دولار لشراء شركة ”فيرمونت“ للفنادق والمنتجعات ودمجها مع ”رافلز“.



علي حمد الزهرين

أراضي العقارية: محافظ استثمارية متنوعة في العقار والفنادق وخدمات التخزين

أبوظبي - الاقتصاد والأعمال

تأسست شركة أراضي عقارية قبل نحو عام، متخذة من إمارة أبوظبي مقراً لها، وضمت قائمة مساهمها (37 مساهماً) مجموعة من المستثمرين الخليجيين، أبرزهم من دولة قطر، جهاز قطر للاستثمار التابع للحكومة، جهاز التقاعد القطري، بنك قطر الوطني (QNB)، ومن الكويت، شركة الأمان للاستثمار، ومن السعودية، مستثمرون أفراد، إضافة إلى حكومة البحرين، إيفولجنس كابيتال (Evolve capital)، مجموعة شركات الفهم، جمعية أبوظبي الوطنية. ويقول نائب رئيس مجلس الإدارة في شركة أراضي علي حمد لخرم "إن تنوع المساهمين وفر للشركة انطلاقة قوية، وقد ركزت على خلق محافظ استثمارية متخصصة في أنماط معينة من النشاط العقاري أكثر من كونها مطوراً مباشراً للعقار".

إجمالي الاستثمارات المتوقعة فيها إلى نحو مليار دولار. ويشير إلى أن اختيار فنادق 3 نجوم كفرض مستهدفة، جاء نتيجة للنقص الذي تعانيه المنطقة في هذا القطاع. وكشف أن الشركة تعمل لتطوير نحو 25 فندقاً من هذه الفئة.

ويضيف لخرم: "كما تستعد الشركة لطرح محفظة متخصصة في مجال الخدمات اللوجيستية والتخزين في ظل ارتفاع الطلب على هذا النوع من الخدمات، نتيجة النمو الاقتصادي في المنطقة". وهذا التنوع في محافظ الشركة الاستثمارية يهدفه حسب نائب رئيس مجلس الإدارة، إلى تكريس نمط جديد من الاستثمار، لا يقوم على تطوير المشاريع العملاقة وفي سوق واحدة.

منظومة متكاملة

ومع انتهاء الشركة من تأسيس محافظها المتخصصة، ستجهز إلى تأسيس إدارات متخصصة في قطاعات محددة. ويقول لخرم "إن هذه الإدارات ستستأجر وفق هيكلية منفصلة، تضم كل منها كادرها، وتتمتع بنوع من الاستقلالية تحت مظلة الشركة. على أن تقوم شركة أراضي بتوزيع أصولها على هذه الإدارات". وهذه الهيكلية، يضيف لخرم، ستسمح للدخول في شركات استراتيجية مع شركات عالمية متخصصة تتكامل مع نشاط كل إدارة من إدارات الشركة وتوفر لها الخبرة اللازمة. ويتفقد هذه الخطرات تكون شركة أراضي قد انتقلت إلى العمل بمفهوم المنظومة المتكاملة. ويكشف لخرم أن الشركة دخلت مرحلة المفاوضات النهائية لإطلاق شركة استراتيجية مع إحدى الشركات الأوروبية المتخصصة في مجال الخدمات اللوجيستية وأعمال التخزين. ■

■ ■ نحو شركة استراتيجية مع شركة أوروبية متخصصة في الخدمات اللوجيستية والتخزين ■ ■

سكنية، وتبلغ قيمة التطوير العقاري في هذا المشروع أكثر من مليار درهم إماراتي. ويؤكد لخرم أن الشركة تسعى إلى تعزيز حضورها بدءاً من الربع الأول من العام الحالي، من خلال طرح المزيد من المحافظ العقارية في منطقة الخليج، وأبرزها محفظة خاصة بتطوير الفنادق من فئة 3 نجوم. وتبلغ القيمة المدفوعة لهذه المحفظة نحو 300 مليون دولار، في حين يصل حجم

التوجهات الاستثمارية لشركة أراضي العقارية انحلت بطرح محافظتين استثماريتين، الأولى بنمط المتاجر تركت على تداول الأصول العقارية في إمارة أبوظبي بشكل خاص مع إمكانية الاستثمار في دولة الإمارات العربية، وتتأرجح قيمة هذه المحفظة ما بين 20 و30 مليون دينار كويتي، وقد طرحتها الشركة بالتعاون مع شركة الأمان للاستثمار الكويتية، بحصة 40 في المئة لكل منهما.

أما الثانية، فهي محفظة تطوير عقاري تركت على الاستثمار في إمارة أبوظبي، وتملك فيها الشركة نسبة 40 في المئة. وللمرحلة الأولى من نشاط المحفظة بدأت بتطويره لقطع أرض في مشروع جزيرة الريم، سبق للشركة أن استحوذت عليها مع شركة صروح العقارية. وأوضح لخرم أن للمشروع يتضمن تطوير 4 أبراج، إحداهن منها أبراج مكتبية، وإثنان أبراج

"الأمان للاستثمار"

فتحت شركة الأمان للاستثمار الكويتية وشركة أراضي العقارية الباب للاكتتاب الخاص في محفظة أبوظبي العقارية، علماً أن نسبة 55 في المئة من رأس مال المحفظة تمت تغطيتها قبل طرحها في السوق.

ويبلغ رأس مال المحفظة 29 مليون دينار كويتي. تستثمر الشركتان، مديرتا المحفظة، "الأمان" و"أراضي" 4 ملايين دينار، ويتم عرض الباقي على المستثمرين من خلال 160 وحدة، قيمة الوحدة منها 100 ألف دينار.

ويبلغ الحد الأدنى للاشتراك 100 ألف دينار للأفراد، و300 ألف للشركات. ويقدر معدل العائد الداخلي المتوقع للمحفظة ما بين 15 و20 في المئة سنوياً بعد خصم جميع المصاريف والأتعاب، وتصل مدة المحفظة إلى 3 سنوات يمكن تعديدها ستة إضافية.



من اليسار: ناصر الشركة (الرئيس التنفيذي لـ "الحنو القابضة")، عبد الله ناصر عبد الله، الشيخ عبد الله الشكرة، وسيم سيفي (الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل")

الله ناصر عبد الله: إن هذه الاتفاقية هي أكبر اتفاقية وساطة عقارية توقيعها الشركة، بعد أسابيع قليلة من إطلاقها. والشركة هي تابعة ومملوكة بالكامل لشركة "تمويل".

اتفاقية شراكة بين "الحنو القابضة" وتحويل للعقارات والاستثمارات

وقعت شركتنا تمويل للعقارات والاستثمارات و"الحنو القابضة" اتفاقية شراكة تقدم بموجبها شركة تمويل خدمات الوساطة العقارية الحصرية لمشروع "جزر النجوم"، الذي تنفذه "الحنو القابضة" في إمارة الشارقة بتكلفة تصل إلى 18 مليار درهم. وسيتم مشروع "جزر النجوم"، الواقع على الواجهة المائية لإمارة الشارقة بجوار منطقة الحميرة الحرة، على مساحة ساحلية تغطي 60 مليون قدم مربع. ومن خلال هذا المشروع للتكامل بينها، ستتوسع المساحة الساحلية الحالية لمنطقة الحميرة بواقع 10 أضعاف. وأكدرئيس مجلس إدارة "الحنو القابضة" الشيخ عبد الله الشكرة أن هذه الاتفاقية ستشكل دعماً لتجاري مشروع "جزر النجوم"، الذي سيقام على ثلاث مراحل رئيسية يتم تنفيذها خلال 5 أعوام. وقال الرئيس التنفيذي لـ تمويل للعقارات والاستثمارات عبد



يوسف النويس ورووف غالي يوقعان مذكرة التفاهم

يذكر أن "العبر" تأسست في سبتمبر 2006 بالتعاون مع شركة "الدار للعقارات"، و"صروح العقارية"، و"ريم للاستثمارات"، و"القوة القابضة"، و"ريم الدولية". وتعمل "العبر" حالياً على إتمام مشاريع عقارية في كل من ليبيا والمغرب، إضافة إلى مشروع سباحي خاص في الأردن.

مذكرة تفاهم بين "العبر الدولية للاستثمارات" و"هيل إنترناشيونال"

وقعت شركة "العبر الدولية للاستثمارات" في أبوظبي مذكرة تفاهم لإقامة شراكة استراتيجية مع شركة "هيل إنترناشيونال"، توفر من خلالها الأخيرة مجموعة متكاملة من الخدمات لمشاريع "العبر" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا وأوروبا، حيث تقدم استشارات البناء وخدمات الدعم، بدءاً من مرحلة ما قبل الإنشاء، وحتى الإكمال والتسليم. وقال عضو مجلس الإدارة والمدير الإداري في "العبر" يوسف النويس: "على الرغم من كون الشركة حديثة العهد إلا أنها تمكنت من جذب انتباه كبرى شركات الإنشاءات العالمية". وأشار رئيس "هيل إنترناشيونال" روف غالي إلى أن شركته شاركت في أكثر من ألف مشروع بقيمة إجمالية تجاوزت الـ 100 مليار دولار.

إطلاق "امبريال تاورز" في جزيرة اللؤلؤة قطر

أطلقت شركة "بردة الدوحة" للتطوير العقاري مشروعها الجديد "امبريال تاورز" ضمن جزيرة اللؤلؤة قطر، وتم فتح الباب رسمياً للبحر. ويتكون المشروع، الذي تصل تكلفته إلى نحو 1,4 مليار ريال (384,6 مليون دولار)، من 5 أبراج سكنية يحمل كل منها اسم جوهرة، ويصل كل برج إحدى القارات الخمس من حيث الطابع والهندسة الداخلية.

وأعلنت "بردة الدوحة"، وهي مشروع مشترك يضم مجموعة من أهم الشركات والمستثمرين، عن تقديم تسهيلات للعمالء من خلال ابتكار نظام تمويل غير مسبوق، حيث يستطيع المشترين حجز وحداتهم السكنية بسداد 10 في المئة فقط من قيمة الوحدة، ثم سداد 10 في المئة أخرى بعد مرور 6 أشهر، أما الـ 80 في المئة المتبقية، فيتم سدادها بعد تسلم وحداتهم في العام 2010. تجدر الإشارة إلى أن "بردة الدوحة" تعاونت مع مصرف قطر الإسلامي وشركة الجزيرة الإسلامية لتوفير حلول تمويلية مرنة تناسب متطلبات الأفراد، علاوة على المساعدة القانونية لتسهيل عملية الشراء، وبالنسبة إلى أسعار الشقق السكنية، فهي تبدأ من 1,5 مليون ريال بمساحة 100 متر مربع، ويرتفع سعرها حسب مواصفاتها.

تعمير الإماراتية القابضة" تشيد أعلى برج في الأردن

كشفت شركة تعميم الإماراتية القابضة للنقاب عن أعلى برج في الأردن ضمن مشروع تطوير العبدلي باستثمار يبلغ نحو 300 مليون دولار.

وسيقف ارتفاع البرج، الذي يقع على واجهة مشروع مدينة العبدلي، الـ 220 متراً مشكلاً تحفة معمارية مخصصة بالكامل للمكاتب بمساحات تتراوح ما بين 100 و 400 متر مربع، وسيضم قاعات اجتماعات ونادي رياضي وأحواض سباحة، كما سيوفر لرجال الأعمال مركز خدمات مجهزاً بأحدث التقنيات والتسهيلات، وستكون مساحة الطابق 1200 متر مربع مع الإشارة إلى أن البرج سيكون محاطاً بمينيين من 8 طبقات مخصصة للمحال التجارية.

وأكد مدير عام الشركة في الأردن محمد حبيب أن بناء البرج وتصميمه يأخذان في الاعتبار بشكل أساسي الجوانب البيئية التي توليها شركة "تعمير الإماراتية" أهمية كبيرة، حيث أن جميع الخامات المستخدمة في البناء ستكون صديقة للبيئة، كما سيتم استخدام مصاريف بديلة للطاقة مثل الخلايا الشمسية. و"تعمير الإماراتية" خيرة واسعة في بناء الأبراج، اكتسبتها من خلال مجموعة من الأبراج طورتها في دولة الإمارات، بينها مشروع تعميم تاورز، "برينسيس تاور"، أبراج "بلاتينيوم تاورز"، "ذي جايت تاورز"، و"سيلفر تاور".

تعمير الأردنية تطلق مشروع "Mansion Hills" في العقبة

أطلقت شركة تعميم الأردنية القابضة مشروع "Mansion Hills" في مدينة العقبة، بعد توقيعها اتفاقية بيع وتطوير للمشروع مع شركة تطوير العقبة. يتكوّن المشروع من 3 مراحل تشمل مجمعات سكنية سياحية، مجموعة من الفنادق والراكز التجارية، ومدينة مائية، مع جميع مرافق الخدمات المساندة.

واعتبر رئيس مجلس مفوضي سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة حسني أبو غنيد أن إطلاق مشروع "Mansion Hills" يعد خطوة تنموية وذكية اتخذتها شركة تعميم الأردنية القابضة، لاسيّما أن العقبة مدينة سياحية جاذبة، حيث يوجد حالياً أكثر من 80 مليون متر مربع من الأراضي السياحية الجديدة قيد الإنشاء.

وقال رئيس مجلس إدارة تعميم خالد الحيلة: "يأتي هذا المشروع استمراراً لمشروع شركة تعميم في الأردن والمنطقة، ويقدم إضافة مميزة للتطوير العقاري في العقبة من حيث التصميم والتكامل والخدمات".

ومن جهته، قال الرئيس التنفيذي لشركة تطوير العقبة عماد فاخوري: "يلعب المشروع ضمن منطقة أعدنا مخططاً ميكلياً عاماً لها بهدف الاستجابة للطلب المتزايد على الاستثمار في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، التي تضم 3 فعاليات رئيسية هي الاستخدام السكني/ السياحي، والقرى الجامعية، والمدينة الإعلامية".

"تقرير غريت" عن سوق العقار في الإمارات



محمد الزهراني

أعلنت "غريت" للتسويق العقاري عن إطلاق تقرير "غريت" التحليلي الأول لسوق العقار في الإمارات، وأسواق العقار الإقليمية، بإشراف شركة "إمباتا"، المتخصصة في مجال توفير الخدمات الاستشارية والإدارية. ويمثل التقرير، حسب نائب رئيس "غريت" للتسويق محمد الزهراني، "مادة غنية بالمعلومات والنشائج البحثية في السوق الإماراتية سريعة النمو".

ويهدف "تقرير غريت" تزويد كافة المهتمين بالشأن العقاري بالبيانات وتحليلات وتوقعات حول مستقبل سوق العقار في دولة الإمارات. ويعتبر التقرير أحدث حلقة في سلسلة الخدمات التي تقدمها الشركة. وقد تم إطلاقه بهدف خلق فهم شامل حول سوق العقار الإماراتية لإتاحة الفرصة أمام المستثمرين، وللمطورين، والوسطاء العقاريين، والمشتريين بالتواصل مع توجهات السوق ومعرفة آخر المنتجات التي تم طرحها والأسعار السائدة.

"ميمون للاستثمارات" تطلق 10 مشاريع جديدة



أحمد شهابي، الرئيس العام لشركة "ميمون للاستثمارات"

أعلنت "ميمون للاستثمارات" عن إطلاق 10 مشاريع، خلال النصف الثاني من العام 2008، بقيمة إجمالية تبلغ 2,5 مليار درهم إماراتي، ونكرت أن المشاريع الجديدة ستقام في مجمعات مشاريع التطوير الكبرى في دبي، بما فيها قرية جميرا الجنوبية و"مدينة دبي الرياضية" و"ميزين"، وهي تضم مشاريع سكنية وتجارية متعددة الاستخدام.

ويأتي هذا الإعلان في إطار خطط توسعية وضعتها الشركة لإطلاق مشاريع جديدة في دولة الإمارات، إضافة إلى قطر وعمان والسعودية. وتقدر قيمة محفظة مشاريع الشركة في الوقت الراهن بنحو 410 ملايين درهم إماراتي، وتشمل مشاريع سكنية وتجارية في "مدينة دبي الرياضية" وفي "واحة دبي للسيلكون". وكانت الشركة وقعت اتفاقية فتح "حسابات الفقه" مع بنك دبي التجاري، لكافة الأبراج التي أطلقتها سابقاً فضلاً عن مشاريعها المستقبلية.



أحمد علي الصليبي، (الثاني من اليسار) أثناء الإعلان عن مركز التسوق

وقال رئيس مجلس إدارة الشركة أحمد علي الصليبي: "إن الدار العقارية تضع في صدارة أولوياتها المساهمة في تلبية احتياجات كافة القيمين في إمارة أبوظبي".

الدار العقارية:

مركز للتسوق في "الرويس" الصناعية

تستعدّ "الدار العقارية" لإطلاق مركز تسوق حديث في مدينة الرويس الصناعية، في أبوظبي، ليخدم العائلات المقيمة في المنطقة والمتوقع أن يبلغ عددهم نحو 40 ألف شخص بحلول العام 2010 (عام اكتمال العمل في المشروع)، إضافة إلى نحو 33 ألف شخص يقيمون في المدن القريبة من الرويس، كالرفّا وجزيرة دلم والغنياب والفويطات والسلع.

وتبلغ مساحة المباني في مركز التسوق أكثر من 40 ألف متر مربع، ويضم 99 محلاً تجارياً.

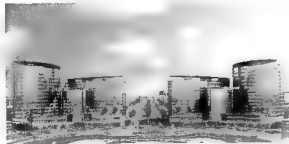
"إي ماي بروبيرتي ديفلوپمنت":

استثمار 1,1 مليار درهم في رأس الخيمة

أعلنت شركتنا "الخليج العالية" و"ركن العقارية" عن تأسيس شركة "إي ماي بروبيرتي ديفلوپمنت"، بهدف تعزيز الاستثمار في قطاع التطوير العقاري، وتنفيذ العديد من المشاريع العقارية، السكنية والتجارية، في دولة الإمارات وخارجها. كما تم الإعلان عن إطلاق أول مشروع لشركة، وهو "باب البدر" في جزيرة المرجان في رأس الخيمة، باستثمار قدره 1,1 مليار درهم، ومساحته 2,5 مليون قدم مربع.

وقال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "إي ماي بروبيرتي" يوسف مقبول حسين الحمير: "إن مشروع "باب البدر" هو أول مشروع عقاري يقام على شكل جزيرة (صناعية) في إمارة رأس الخيمة، وقد تم تطويره من قبل شركة "ركن"، ويقع على مقربة من مطار رأس الخيمة، ومطار دبي الدولي، فضلاً عن المنطقة الحرة في رأس الخيمة. وهو عبارة عن برجين بيضاوي الشكل، يتألفان من 12 طابقاً يربطهما جسر، ويضم شققاً مفروشة من فئة خمس نجوم، ومجمع شقق سكنية للتملك الحر، ويتوقع إنجازه بحلول العام 2011".

وأشار عضو مجلس الإدارة المنتدب لشركة الخليج العالية عبد الصمد الحفظاني إلى أن إمارة رأس الخيمة تشهد طلباً متنامياً على العقارات والأراضي، وتعيش حالياً فترة ازدهار عمراني نشط، نظراً للامع الكبير الذي توفره الحكومة، وتكامل مشاريع بنيتها التحتية والتشريعات التي تتيح حرية التملك للمواطنين ولوطنيين دول مجلس التعاون والأجانب على حد سواء.



مشروع "باب البدر"

ركن تطلق مشروع "جزيرة دانا"

في رأس الخيمة



محطّ "جزيرة دانا"

أعلنت شركة التطوير والتخطيط العقاري "ركن"، التابعة لحكومة رأس الخيمة، عن إطلاق مشروع "جزيرة دانا" في إمارة رأس الخيمة، ليكون مقراً للعديد من الفنادق العالمية والمجمعات التجارية والسكنية. وتمتد الجزيرة لمسافة 7 كيلومترات داخل البحر، ويتوقع أن تزيد من طول الشريط الساحلي في الإمارة بمقدار 53 كيلومتراً، منها 36 كيلومتراً من الشواطئ الرملية البيضاء.

ويتألف المشروع من جذع رئيسي مكون من ثلاثة أجزاء، إضافة إلى 10 جزر تتخذ شكل أوراق الشجر، وستبلغ المساحة الكلية للمشروع 6,8 ملايين متر مربع. وقد قامت "ركن" بتعيين شركة الإستشارات العالمية "سي. أو. دبليو. أي" (COWI) لتضطلع بمهمة تقييم الآثار البيئية الناجمة عن المشروع، إضافة إلى اعتماد خطة خاصة بالإدارة والمتابعة البيئية خلال مرحلة العمليات الإنشائية.

وتوقع عضو مجلس إدارة "ركن" وعيد عطالله لهذا المشروع أن يكون واحداً من أهم المشاريع للتكاملة على مستوى المنطقة، وأن يشكل خطوة متميزة تعزز من مكانة إمارة رأس الخيمة على المستوى العالمي.

وتقوم "ركن" بتطوير مجموعة من المشاريع البارزة في رأس الخيمة بما فيها "مدينة رأس الخيمة المالية" و"مغتوي سيتي" (Gateway City) و"مركز معارض رأس الخيمة" و"جزيرة المرجان" و"جبل الجيس" و"بنيان تري ريزورت" (Banyan Tree resort) و"فندق أزور" (Azur Hotel)، كما تطور الشركة مشاريع شاملة متعددة الاستخدام على المستوى الدولي بما فيها مشروع "أصفهان" في إيران و"تبليسي أب تاون" (Tbilisi Uptown) و"مرتفعات تبليسي" (Tbilisi Heights) في جورجيا و"كينشاسا هاي رايز كونغو" (Kinshasa High Rise Congo) في إفريقيا.

مشروع "إسكان تاور" بتكلفة 2 مليار درهم



من اليمين: سعيد مطر بن بلبلة وروين لومان

اطلقت شركتا إسكان العقارية و ACI Real Estate مشروع "إسكان تاور"، وهو عبارة عن ناطقة سحاب مكونة من 60 طابقاً (20 منها

تجارية و 40 للسكن)، تقع على شارع الشيخ زايد في دبي، وتبلغ مساحته الإجمالية 570 ألف قدم مربع، وهو خاضع لنظام الملك الحر.

وسيتضمن القسم المخصص للاستخدامات التجارية مركزاً تجارياً، ومن المتوقع أن يتم إنجازه بحلول العام 2011.

واعتبر رئيس شركة إسكان العقارية سعيد مطر بن بلبلة "أن المشروع يعتبر مؤشراً على نجاح خطواتنا الأولى بالتعاون مع شركة ACI، ونعتقد بأن جميع الجهود تصب في دعم هدفنا المشترك لتسليم المشروع في الوقت المحدد مع الالتزام بالتميز".

وقال المدير الإداري لشركة ACI وروين لومان: "إن شركته كانت وراء تطوير مشروعات عقارية مبتكرة وبارزة في الإمارات".

هيدرا الإماراتية تتوسع في المكسيك



خلال تدشين المقر، من اليمين: وزير السياحة المكسيكي
أطونيو أيبارا سالغادو، و د. سليمان الفهم

أعلنت الشركة الإماراتية "هيدرا" العقارية، عن تدشين مقرها الجديد ومركز المبيعات في مدينة مازاتلان الساحلية في المكسيك، كما أوضحت المستثمر عن نموذج المشروع "هيدرا ويفز" الذي يضم عدداً من

الأبراج، تشمل برج "هيدرا ويفز" ذا الواجهة البحرية، والذي بني على مساحة 4614 متراً مربعاً، والمكون من 37 طابقاً. وهو يعد أطول برج عقاري سكني في مدينة مازاتلان. وتتكون المرحلة الثانية من المشروع من أبراج مكونة من 26 طابقاً ستكون بمثابة فنادق خمس نجوم، تضم 500 غرفة فندقية، ومجموعة من المباني مكونة من 18 طابقاً بنظام المشاركة الزمنية (Time Share) على الواجهة البحرية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "هيدرا العقارية" د. سليمان الفهم: "هذه الخطوة ستقلل علينا تكاليف المكسيك إلى أفاق جديدة، حيث ستساهم في تحقيق إنسيابية العمل، كما أنها تعكس مدى التزامنا بتقديم خدمات رائعة وتميزة لعملائنا".

يشار إلى أنه تم بيع أكثر من 30 في المئة من وحدات مشروع "هيدرا ويفز"، خلال معرض سمي سكيك الذي أقيم مؤخراً في أبوظبي، وقد انتهت أعمال الحفر الخاصة بالمشروع، ومن المتوقع أن يكتمل خلال 30 شهراً بدءاً من مايو 2008.

شراء تطلق شركة "حضارة" في دبي



طارق رمضان

أعلنت شركة شراء العقابضة عن إطلاق نزاع استثمارية في مجال التطوير العقاري، هي شركة "حضارة" المتخصصة بتصميم وتشهيد المباني ذات المستويات الراقية. وقال رئيس مجلس إدارة شراء العقابضة طارق رمضان: "نحن نقوم بتصميم وتوفير حلول عملية وتفاعلية لكافة الجهات المهنية بامتثالاً".

وتم تقديم أربعة تصاميم مبتكرة لمشاريع تطوير مستقبلية، قام بتصميمها المهندس المعماري الإيطالي المعروف مازكو بيفيا. وهذه المشاريع هي: تليكوم فيليج، تكتو بلوكس تاور، أنتركتيف تاور، وكوين تاورز، وهي تجمع بين المفاهيم المبتكرة والجوانب العملية للمهندسة المعمارية ومتطلبات الشركات.

ديفاين العقارية: شركة جديدة في دبي بأصول 1,7 مليار درهم



طارق فندي

تمّ في دبي مؤخراً، الإعلان عن إطلاق شركة "ديفاين العقارية"، برأس مال مدفوع قدره 500 مليون درهم، بعد أن استحوذت على قطع مختلفة من الأراضي في دبي، بينها 12 قطعة في واجهة دبي للمائات، وأخرى في منطقة الخليج التجاري، وبلغت قيمة الأصول التابعة للشركة نحو 1,7 مليار درهم.

وقال الرئيس والمدير التنفيذي لشركة "ديفاين العقارية" طارق فندي: "الشروع الأول للشركة، تنبكي لاودا"، هو حالياً قيد الإنشاء، وقد تم بيعه بالكامل،

وتتوقع تسليمه خلال الربع الثالث من العام 2010". وأضاف: "نعمل على توفير فرص شراكة مميزة للشركات والعلامات التجارية وبيوت الاستثمار والأفراد الذين يتطلعون إلى استثمار أموالهم بطرق مربحة. ولقد أنهتينا من وضع التصميم الهندسية لثلاثة مشاريع تقع في واجهة دبي للمائات، وفتحت حسابات الضمان في HSBC ودبي الإسلامي، وتتضمن أعمالنا الإنشاءات، وإدارة المشاريع، والعقارات". ويتكون هيكل شركة "ديفاين العقارية" من 9 دوائر متخصصة: للمالية والمبيعات والتسويق، التطوير، الإنشاء، إدارة الرفاق، العلاقات الإدارية والحكومية، الشؤون القانونية، تكنولوجيا المعلومات، والموارد البشرية.



حسن محمد الميزة

الترخيص

لـ "أمان- سورية للتأمين التكافلي"

منح مجلس الوزراء السوري الترخيص لتأسيس شركة "أمان- سورية للتأمين التكافلي"، برأس مال قدره 1,3 مليار ليرة سورية مؤرّك على 2,6 مليون سهم.

يساهم في الشركة الجديدة، التي سيكون مقرّها في دمشق، كل من: شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان)، مصرف السلام السوداني، إضافة إلى عدد من الشركات الإماراتية الأخرى. من جهة أخرى، أعلنت شركة دبي الإسلامية للتأمين وإعادة التأمين (أمان) عن موافقتها على تجزئة السهم الواحد من 10 دراهم إلى درهم واحد، وكذلك بتملك غير المواطنين نسبة 15 في المئة من

أسهم الشركة. وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "أمان" حسين محمد الميزة: "بعد قرار تجزئة سهم أمان أمراً مهماً يتماشى مع متطلبات القيمة الدفترية للسهم، وقد جاء القرار تلبيّة لطلب المساهمين، وسيؤدي إلى زيادة العروض من الأسهم والاستفادة من التداول في السوق".

وحول تملك غير الإماراتيين، قال الميزة: "هذا القرار سيفتح المجال أمام رؤوس الأموال للدخول إلى السوق؛ وسيتيح للمقيمين في دولة الإمارات، الذين لديهم رؤوس أموال يرغبون باستثمارها، فرصة الاستثمار في أسهم الشركة".

إيلي زياده رئيساً

لرابطة وسطاء التأمين العرب

انتخبت رابطة وسطاء التأمين العرب مجلس إدارة وهيئة إدارية لها خلال اجتماعها الأول الذي انعقد مؤخراً في دمشق، تحت مظلة الاتحاد العربي للتأمين.

وتم خلال الاجتماع، الذي ترأسه أمين عام الاتحاد، رؤوف عبد الخالق خليل وحضره ممثلون من جمعيات واتحادات وأسواق تأمين عربية، التصديق على النظامين الأساسي والداخلي للرابطة.

وتألّف مجلس الإدارة من: إيلي زياده (لبنان) رئيساً، هشام الحريري (سورية) نائباً للرئيس ومقرراً، محمد عشايب (تونس) نائباً للرئيس، حسن نجيب (مصر) عضواً وإيهاب قاسم (مصر) عضو احتياط.

أما هيئة الإدارة فتألّفت من: سليم يارو (لبنان)، هشام الحريري (سورية)، أحمد العبسي (الأردن)، ونياد عوف (مصر)، فؤاد المنقيد



من اليسار: محمد عشايب، هشام الحريري، إيلي زياده وحسن نجيب

(الإمارات)، محمد عشايب (تونس)، محمد هلال (قطر) وفؤاد عزيز (البحرين).

يذكر أن الاجتماع المقبل للهيئة الإدارية سيعقد في تونس العام 2009، على أن يلتئم مجلس الإدارة في بيروت خلال العام الحالي.

بنك الخليج الأول يطرح

منتجات جديدة للتأمين على الحياة

أعلن بنك الخليج الأول، عن طرح مجموعة من منتجات وخدمات التأمين على الحياة، لاسيما في حالات المرض والمعز وفقدان العمل، إضافة إلى برامج الادخار. وقال رئيس إدارة العروات الخاصة لدى البنك مفؤل كجيجي: "تسعى إلى تزويد عملائنا بحلول تنسجم مع احتياجاتهم الفعلية، ومواكبة احتياجات سوق التأمين للتأمين على الحياة". ومن خلال هذه المبادرة، نتيج لعملائنا فرصة تحقيق الاستقرار المالي في المواقف المرحجة، وحماية مستقبلهم من الأعباء المالية.

وأوضح كجيجي أن المصرف تحالف مع شركات عالمية بينها "زيورخ إنشورانشورال"، "إي-إي-جي"، "فونديز بروفيديانت" و"ويال سكانديا"، لتوفير مجموعة واسعة وشاملة من أفضل الحلول. كما يتعاون مع الشركة الإسلامية العربية للتأمين (سلامة)، لتزويد العملاء بحلول التأمين التكافلي. ويعتزم البنك قريباً إضافة عدد آخر من مزودي الخدمات المالية إلى شركائه.

الترخيص لـ "المشرق العربي

للتأمين التكافلي" في مصر

منحت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين موافقتها المبدئية لتأسيس شركة "المشرق العربي للتأمين التكافلي". وهي شركة يساهم فيها كل من: شركة المشرق العربي للتأمين الإماراتية بنسبة 60 في المئة، وشركة أملاك للتحويل بنسبة 20 في المئة، ومصرف أبوظبي الإسلامي بنسبة 20 في المئة.

وستتولى شركة المشرق العربي للتأمين الإماراتية، إحدى الشركات التابعة لمجموعة العظم، إدارة الشركة الجديدة.

ويأتي الترخيص لشركة المشرق العربي للتأمين التكافلي بعد أقل من عام تقريبا على منح الهيئة المصرية للرقابة على التأمين موافقتها على طلب تأسيس كل من شركة وثاق للتأمين التكافلي في مصر الذي تأسست من كل من شركة وفاق الكويتية للتأمين التكافلي وشركة أديم للاستثمار وإدارة العروات؛ وللشركة القابضة المصرية. الكويتية للتأمين التكافلي بمساهمة شركة طوكيو مارين أند إنشيدو اليابانية لتأمين الممتلكات والشركة القابضة المصرية الكويتية.

الترخيص لـ "الخليج لإعادة التأمين" في دبي



جابر نورستروم



هشام الرفوعي

أما رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "آرشف وورلدوايدريانسورنس غروب" مارك غرانديسون فتوقع "أن يلبي فريق العمل للملتزم لهذه المؤسسة، بقيادة جابيل نورستروم، احتياجات منطقة الخليج سريعة النمو في قطاع إعادة التأمين".

حصلت مؤسسة الخليج لإعادة التأمين Gulf Re على الترخيص من "سلطة دبي للخدمات المالية" وأواخر مايو الماضي لمباشرة أعمالها انطلاقاً من "مركز دبي المالي العالمي". ويمتلك "الخليج لإعادة التأمين" بالتساوي كلاً من "مؤسسة الخليج للاستثمار" و"آرشف كابيتال غروب" ليمتد، ويبلغ رأس مال للشركة 400 مليون دولار، والمدفوع 200 مليون. وسيتركز نشاطها في دول مجلس التعاون الخليجي، ويشمل عمليات إعادة التأمين في مجموعة واسعة من منتجات تأمين الممتلكات والحوادث، إضافة إلى تأمين الطيران والطاقة والنقل التجاري والبحري والتأمينات الهندسية.

ونؤم الرئيس التنفيذي لـ "الخليج لإعادة التأمين" جابيل نورستروم بسرعة الحصول على الرخصة، وبالإجراءات التي تعتمد على "سلطة دبي للخدمات المالية" التي تتمتع بكفاءة عالية. وقال الرئيس التنفيذي لـ "مؤسسة الخليج للاستثمار" هشام الرفوعي: "ستوفر الشركة رأس المال، والخبرة الفنية المتخصصة والالتزام طويل المدى".

شركة بنك الدوحة للتأمين قريباً في اليمن

تستعد شركة بنك الدوحة للتأمين، التي أسسها بنك الدوحة في فبراير الماضي برأس مال قدره 100 مليون ريال، لتأسيس شركة تأمين في اليمن بمشاركة يمنية.

يرأس مجلس إدارة الشركة الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني، ويشغل منصب المدير التنفيذي مانو غومار، إلى جانب عضوية كل من: الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني، تشارلز غريغز أوتنر مير، نيكولاش تشاندرام مشرا، بيتر جيمس براون وساداو سوزوكي. ومن المتوقع أن تطلق الشركة قريباً منتجات وخدمات جديدة، بالتزامن مع انتقالها إلى مبنى جديد في إطار عملية توسع شاملة، لمواكبة النمو المتسارع الذي تسجله سوق التأمين القطرية.

نيكزس تتوسع في البحرين



نيجل والتسون

كشفت نيكزس Nexus للاستشارات المالية عن توسعة عملياتها في مملكة البحرين، وذلك في إطار توفير الدعم اللازم لقاعدة عملائها في المنطقة.

وقال مدير عام نيكزس البحرين نيجل والتسون: "إن البحرين من الأسواق الرئيسية المهمة في المنطقة التي ستواصل نموها وتوسعها خلال الأعوام المقبلة، وتولي "نيكزس" حالياً أولوية لاستقطاب المختصين في مجال الخدمات المالية في مملكة البحرين والحقاقهم ببرنامج شامل ومتكامل في هذا المجال".

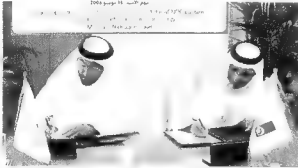
وأضاف: "عبر استثمارنا في السوق البحرينية وتشجيعنا على الارتقاء بالقرارات والكفاءات المحلية، فإننا نقدم مساهمة مهمة في دعم قطاع الخدمات المالية في مملكة البحرين".

"الخليجية للتأمين التكافلي" تربح 702 ألف دينار

أعلنت الشركة الخليجية للتأمين التكافلي عن تحقيق أرباح صافية بلغت 702,89 ألف دينار كويتي بواقع 4,65 فلوس للسهم الواحد خلال الربع الأول من العام 2008.

وبلغت القيمة الإجمالية لوجودات الشركة 20,81 مليون دينار، بنمو نسبة 6 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام 2007، وارتفعت حقوق المساهمين إلى 19,31 مليون دينار. وجاءت هذه الأرباح نتيجة خروج الشركة من بعض الاستثمارات غير الجديدة، مع توقعات بتحقيق نتائج إيجابية ولزيد من النمو خلال الأشهر المقبلة من العام.

أدنوك و "دولفين" تشغلان شبكة غاز في أبوظبي



يوسف عمير بن يوسف وأحمد علي الصايغ يوقعان الاتفاقية

وقّعت شركة بترول أبوظبي الوطنية (أدنوك) وشركة "دولفين" للطاقة اتفاقية تأجير طويلة الأمد، تقوم دولفين بموجبها بتشغيل شبكة توزيع الغاز في المنطقة الشرقية من إمارة أبوظبي، لمدة 25 عاماً.

وستستخدم شركة دولفين الشبكة لتوصيل الغاز المعالج الذي تنتجه في دولة قطر إلى عملائها في كافة أنحاء دولة الإمارات العربية المتحدة، وقريباً إلى سلطنة عُمان.

وسيسم العمل بموجب هذه الاتفاقية بدلاً من اتفاقيتي الاستخدام والنقل المؤقت اللتين كانت قد وقعتهما دولفين مع أدنوك سابقاً.

كما تخفّض الاتفاقية ترتيبات المفاضلة المباشرة، حيث ستقوم دولفين بتوصيل الغاز لعملاء أدنوك، وفي المقابل تقوم أدنوك بتزويد الغاز إلى أحد عملاء دولفين.

وعبّر الرئيس التنفيذي لشركة أدنوك والأمين العام للمجلس الأعلى للبترول في أبوظبي يوسف عمير بن يوسف من سريره بتوقيع الاتفاقية، مؤكداً أنها ستحقق الفائدة المباشرة لكل من عملاء أدنوك ومستهلكي منتجاتها.

وبدوره، قال الرئيس التنفيذي لشركة دولفين للطاقة أحمد علي الصايغ: "إننا ممتثلون لشركة أدنوك وشركة أبوظبي لصناعات الغاز المحدودة (جاسكو) على دعمهما لنا في كل مرحلة من مراحل مشاركة دولفين في شبكة توزيع الغاز في المنطقة الشرقية".



الوزير سامح فهمي

تنمية احتياطات مصر من الغاز

أعلن وزير النفط المصري سامح فهمي عن مواصلة أعمال البحث والاستكشافات في المياه العميقة في البحر المتوسط إثر النجاح الكبير المحقق في زيادة احتياطي مصر من الثروات النفطية، وذلك في ضوء تقرير أعدته رئيس شركة رشيد د. شريف سوسه من نتائج تنمية حقول سكويلا للغاز الذي يُعد أحدث اكتشافات الشركة، على أن

يسار إلى تحويله لموقع عالمي في نهاية العام المقبل. ودعا الوزير فهمي إلى الحفاظ على مستوى الإنتاج الحالي وزيادته لتلبية حاجة السوق المحلية المتنامية. وأوضح التقرير أنّ استخدام التكنولوجيا السيزمية المتطورة في حفر البئرين D1 وD6 أدى إلى زيادة الاحتياطي المؤكد للبئر D1 بنحو 20 في المئة، ويقدر احتياطي الغاز فيه بنحو 2,7 تريليون قدم مكعب.

ومن المتوقع أن يباشر الإنتاج فيه نهاية العام 2009 بمعدل 550 مليون قدم مكعب في اليوم، علماً أنّ معدل إنتاج هذا الحقل يتجاوز الـ 20 عاماً، وتشمل المرحلة السادسة لتعميته حفر 6 آبار جديدة.

وتشمل المشاريع التي يتم تنفيذها المرحلة الثالثة بمنطقة رشيد البحرية، حيث تم حفر 5 آبار تنموية تقدر احتياطاتها بنحو 484 مليار قدم مكعب.

ويقدر الاحتياطي المتوقع للآبار الاستكشافية التي يجري العمل فيها بنحو 12 تريليون قدم مكعب تعادل الاحتياطي الحالي للشركة ونحو 16,5 في المئة من إجمالي احتياطي مصر المؤكد من الغاز الطبيعي.

وأضاف التقرير أنّ حجم الاستثمار في المشاريع التي سيتم تنفيذها حتى العام 2015 يبلغ 6 مليارات دولار، موضحاً أنّ إجمالي إنتاج شركة رشيد من الغازات يبلغ نحو 40 في المئة من إجمالي إنتاج مصر.

تأسيس "الشركة العالمية لخدمات الطاقة"

وتتوّفر هذه الخدمات من خلال منتجات خاصة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

والى تحديد وميكة فرص الاستثمار في قطاعات النفط والغاز والطاقة، ستزك الشركة خدماتها الاستشارية في مجالات تقييم الاستثمارات، هيكل ومفاوضة وتخصيص الصفقات، إدارة ما بعد الاستثمار، ووضع تنفيذ استراتيجيات التخرج. وتم تعيين تيموثي هولدر رئيساً تنفيذياً للشركة.

أعلن المصرف العالمي عن عقد شراكة استراتيجية مع شركة تايلور ديوغ، بهدف إطلاق الشركة العالمية لخدمات الطاقة المالية، كشركة تابعة تركز على قطاع الطاقة، وتهدف إلى تقديم كافة الخدمات الاستثمارية في المجالات المتعلقة بقطاع الطاقة من الاستخراج والإنتاج، إلى معالجة الغاز الطبيعي، وتكرير النفط، والبترول وكيميائيات، وخدمات حقول النفط، وتوليد الكهرباء، وتطوير البنى التحتية المتعلقة بقطاع الطاقة.

12 عدد عادي إضافة إلى أكثر من ثمانية أعداد خاصة. سنة 80 \$ سنة 140 \$ سنتين 140 \$ سنة 300 \$ سنة 150 \$

الاسم			
NAME			
الشركة			
COMPANY			
العنوان			
ADDRESS			
البلد	البلد	البلد	البلد
COUNTRY	CITY	P.O.BOX	ZIP
البريد الإلكتروني			
E-MAIL			
هاتف		هاتف	
FAX		TEL	

طريقة التبريد:

• بنك مصرفي مسجل على نيويورك يصدر الدولار الأمريكي لأمر "الانقضاء والاعمال"

• تحويل مصرفي على حساب رقم 999544.61 - البنك اللبناني الفرنسي - فرع الزمعة بيروت

• بطاقة التبريد: ☐ Visa ☐ Master Card

رقم البطاقة:	البلد:	البلد:	البلد:

Method of Payment:

• Bankers Cheque (in US\$) drawn on N.Y to the order of Al-Khissas Wal Aamal

• Bank Transfer (USD) to: Acc. No. 999544.61 - Banque Libano- Francabe, Mazraa Branch, Beirut, Lebanon

• By Credit Card: ☐ Visa ☐ Mastercard

Card Number	Expiry Date	Signature

بلغه الأرقام

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

الجمعية الاقتصادية الأردنية الأولى

"الاقتصاد والأعمال" - قسم الشؤون العامة

ص.ب. 1136164 - الكويت - بريد: 9952 5160 الجمهورية العربية السورية هاتف: 9952 5160 - فاكس: 9952 5160

mail.subscribe@iktissad.com

الخياط للاستثمار ورسملة للاستثمار تساهمان في شركة تعليم



بعد التوقيع على اتفاقية الاستحواذ

استحوذت شركتنا الخياط للاستثمار ورسملة للاستثمار على 13 في المئة من تعليم، وهي شركة مساهمة خاصة متخصصة في توفير الخدمات التعليمية عبر شبكة متنوعة من المدارس تتبع مناهج أكاديمية مختلفة. وتأتي هذه

الخطوة في إطار تعزيز استثمارات الشركتين في القطاع التعليمي الإماراتي. وشدد المدير التنفيذي لشركة الخياط للاستثمار عامر الخياط على تفوق هذا القطاع في منطقة الخليج على العديد من القطاعات الخدماتية الأخرى في استقطاب استثمارات محلية وأجنبية ضخمة لما يوفره من عائد استثماري مربح وآمن. ومن جهته، قال الشريك في الاستثمارات المصرفية في شركة رسملة للاستثمار قاسم بزازي: "يسرنا أن نكون جزءاً من عملية النمو التي تشهدها تعليم في الإمارات، حيث تملك الشركة رؤية بعيدة المدى وذلك من خلال فريق إداري ومجلس إدارة يتعيزان باحتراف عالٍ".

وتعتبر تعليم شركة مساهمة خاصة، برأس مال قدره 750 مليون درهم، تم تأسيسها بهدف إنساح معايير عالية المستوى للتعليم. وتعمل الشركة على تعزيز موقعها في الإمارات عبر إطلاقها شبكة واسعة من المدارس تمهيداً لانطلاقها تدريجياً إلى سائر دول المنطقة. وتشمل لائحة المساهمين في "تعليم"، إضافة إلى الشركة المؤسسة "الصكوك الوطنية"، "الخياط للاستثمارات"، "مصرف الإمارات الإسلامية"، "أماك للتمويل"، "زعبيل للاستثمار"، "منازل للعقارات"، مؤسسة الأوقاف، "شؤون القصر"، بيت الاستثمار العمالي (جلوبل)، المجموعة التعليمية القابضة" ومجموعة واسعة من الأفراد والشركات الأخرى.

إعمار للتعليم تفتتح مدرسة "رافلز كامبوس للضيافة" في دبي

افتتحت إعمار للتعليم، التابعة لشركة إعمار العقارية، مدرسة "رافلز كامبوس للضيافة" في دبي، والتي ستبدأ استقبال الطلاب في شهر سبتمبر المقبل. ويمثل المشروع ثمرة تعاون بين "رافلز كامبوس" و"معهد بوكس هيل" الأسترالي.

وتبلغ القدرة الاستيعابية للمدرسة 1500 طالب، وتقدم دورات تعليمية تشتمل على مهمات عملية، كما تقدم دورات خاصة لموظفي شركات قطاع الضيافة والفنادق والمنتجعات بهدف تطوير أدائهم وتعزيز خبراتهم.

وقال الرئيس التنفيذي لإعمار للتعليم، يونغ يونغ: "تحرص إعمار للتعليم على تقديم خدمات تعليمية مميزة في المجالات المهنية والفنية المتنوعة. ويعتبر قطاع الضيافة من أسرع القطاعات نمواً على مستوى المنطقة، لذا تزداد أهمية تطوير القوى العاملة والكوادر المؤهلة لدعم هذا النمو".

وتتضمن جميع المناهج التي تقدمها "رافلز كامبوس للضيافة" مع المعايير التي حددها "ميكل التدريب الأسترالي لضيف الجودة" (AQTF)، بما يضمن تزويد الطلاب بالمهارات المستندة إلى المعرفة العلمية والتدريب المهني المتكامل. وتدير إعمار للتعليم حالياً 5 مدارس وحضانات في دبي، ومدرسة دولية في سنغافورة، كما تعمل على افتتاح مدرسة دولية جديدة في الهند. وفي الوقت نفسه، تخطط لإطلاق مؤسسات تعليمية جديدة في مختلف أنحاء المنطقة.

زعبيل كابيتال وإيه إن سي تؤسسان شركة للاستثمار في التعليم

وقعت زعبيل كابيتال، التي تتخذ من دبي مقراً لها، اتفاقية شراكة مع إيه إن سي القابضة لتأسيس شركة كينجز القابضة بهدف التركيز على الاستثمار في مجال التعليم. ويتفق هذا المشروع المشترك، الأول بين الشركتين، مع "ستراتيجية الإمارات 2015" الرامية إلى ضمان التنمية المستدامة والارتقاء بالمستوى المعيشي لمواطني الإمارات العربية المتحدة.

وتتضمن كينجز القابضة في محفظة أعمالها واستثماراتها الحالية "كينجز دبي،

العاملة في مجال التعليم الأساسي، لكن الشراكة الجديدة ستشهد تأسيس "كينجز كينجز" للخطط افتتاحها في سبتمبر 2009، والتي ستجمع 3 مدارس ضمن حرم واحد متكامل يوفر مجموعة واسعة من المرافق التعليمية المشتركة والمنفصلة.

وبتأتي المشروع المشترك في وقت تمضي زعبيل للاستثمار قدماً ببرنامجها التعليمي، "بداية" البالغة قيمته 30 مليون درهم بالشراكة مع نخيل. في حين تمثل كينجز القابضة الاستثمار الاستراتيجي الأول لـ زعبيل كابيتال في مجال التعليم، وتبلغ قيمته نحو 300 مليون درهم إماراتي.

وقال الرئيس التنفيذي لزعبيل للاستثمار محمد علي الهاشمي: "مع إطلاق كينجز القابضة نجسد التزامنا بمواصلة الاستثمار في مجال التعليم في دولة الإمارات العربية المتحدة، بما يضمن الارتقاء بمؤسساتنا التعليمية إلى أعلى المستويات".

من جهته، قال رئيس مجلس إدارة إيه إن سي القابضة طيب باقر: "كينجز القابضة شركة مكرسة فقط للاستثمار في مجال التعليم، التوسع بشكل قاطع التزام إيه إن سي القابضة وزعبيل كابيتال تجاه المجتمع".



مشروع "كلية كينجز"

حكومة دبي الإلكترونية "بيت خبرة" محلياً وعربياً

دبي - رويدا علم الدين

توفر حكومة دبي الإلكترونية أكثر من 1,8 ألف خدمة إلكترونية من أصل نحو 2,3 ألف خدمة تقدمها الدوائر الحكومية أي ما نسبته نحو 91 في المئة. ويقول مدير الخدمات الإلكترونية في حكومة دبي الإلكترونية، عضو المجلس الاستشاري للحكومة الإلكترونية لدولة الإمارات العربية المتحدة، سالم خميس سالم الشاعر: "إن توفر البنى التحتية والمواكبة المستمرة للتكنولوجيا في دبي ساهم في دعم مبادرة الحكومة الإلكترونية وجعلها بمثابة بيت الخبرة للإمارات والدول العربية الأخرى كافة".

الكفاءة، ورفع مستوى الاستجابة لطلبات العملاء، وتحسين كفاءة الموظفين الحكوميين.

تعاون مع القطاع الخاص

ويتربط عمل حكومة دبي الإلكترونية بشكل مباشر بالتجارة الإلكترونية، وبالتالي بالقطاع الخاص. وبموجب الشاخص، تختلف دبي عن غيرها، كون الحكومة فيها هي التي تقود المبادرات الأولى في كافة الميادين، ليتبعها في ما بعد القطاع الخاص. وحكومة دبي الإلكترونية على علاقة وثيقة ومستمرة مع القطاع الخاص، ولا يقتصر الأمر على الخدمات التي تقدمها، بل يشمل أيضاً مساهمات التخطيط والتنفيذ، فهي تستفيد من المعلومات التي يمتلكها القطاع الخاص في بعض المجالات لوضع الخطط، كما تلجأ، في التنفيذ، إلى تعهد تنفيذ بعض المشاريع للقطاع الخاص، والمثال على ذلك مركز اتصال "أسأل دبي" للبالغ للحكومة الإلكترونية، والذي تم إنجازه بالتعاون مع مؤسسة "اتصالات" الإماراتية.

وعن مدى تواصل الأفراد مع الحكومة الإلكترونية، يؤكد الشاعر أن الإقبال على البوابة الإلكترونية يتزايد بشكل مستمر.



91 في المئة

من خدمات الدوائر الحكومية
في دبي تقدم إلكترونياً



سالم الشاعر

والعيار الذي تعتمد عليه الحكومة الإلكترونية لقياس مدى ثقة الناس في التعامل مع الحكومة الإلكترونية، هو حجم المعاملات التي تنجز عبرها وخصوصاً حجم الرسوم التي تحصل إلكترونياً. ففي العام 2006، بلغ حجم الإيرادات المحصلة إلكترونياً 54 مليون درهم، أما في العام 2007، فتضاعف الرقم خمس مرات ليصل إلى نحو 250 مليوناً. وفي الثالث الأول من العام 2008، وصل الرقم إلى 240 مليوناً، ومن المتوقع أن تضاعف ثلاث مرات ليصل في نهاية العام إلى ما يزيد على 700 مليون درهم. هذه الدلائل، تؤكد، وفق الشاعر، أن ثقة الناس في تزايد، ونسبة الوعي لديهم إلى ارتفاع. إلا أنه يعتبر أن نسبة الاستخدام ما زالت أقل من المعدلات التي تلطمح إلى تحقيقها حكومة دبي الإلكترونية. مشيراً إلى استبيان أجري مؤخراً بين أن نسبة الوعي هي بعدد 62 في المئة، وقال إن الحكومة الإلكترونية تسمى إلى زيادة هذه النسبة من خلال المشاركة في الكثير من المؤتمرات، ومن خلال وضع خطط تسويقية وإعلامية بشكل سنوي، ويعتبر أن اقتصاد المعرفة مهم جداً، فكلغة إنتاج الخدمة باتت اليوم أقل مما كانت عليه سابقاً، ما يعني توفير دخل إضافي، وتوفير في وقت الموظف وبالتالي ارتفاع معدل

تم إطلاق مبادرة الحكومة الإلكترونية في أبريل من العام 2000، بإنجاز الاستراتيجية التي ستقوم عليها الحكومة الإلكترونية، إضافة إلى إنجاز شبكة البنى التحتية التي تحتاجها. وفي العام 2001، تم إطلاق البوابة الإلكترونية كمنصة، وكانت تضم يومها 14 خدمة فقط. أما حالياً، فباتت هذه البوابة تقدم أكثر من 1800 خدمة إلكترونية، من أصل نحو 2300 خدمة.

وما ساهم في تحقيق هذه الإنجازات، يقول الشاعر، هو مواكبة دبي للتطور التكنولوجي، حيث باشرت منذ بداية الثمانينات بأعداد المكننة في دوائرها. وهي لم تتوان منذ ذلك الوقت عن دعم أي مشروع تكنولوجي وتوفر ما يلزمه من تمويل. وبالتالي، فإن جميع الدوائر الحكومية في دبي كانت مهية، قبل إطلاق الحكومة الإلكترونية، لتقديم خدماتها إلكترونياً، مع العلم أن معظم التقنيات التي كانت معتمدة في ذلك الوقت قد تغيرت، ويتم تطويرها بشكل مستمر.

وتستوحى حكومة دبي الإلكترونية خطط عملها من الخطة الاستراتيجية لإمارة دبي، "دبي 2015"، التي تركز على تعزيز النظرة الاستراتيجية، من خلال اعتماد منظومة إدارية عصرية، والتنسيق بين جهود مختلف الهيئات والمؤسسات الحكومية، والتأكد بمعامل واضحة على طريق الوصول إلى الأهداف المتوخاة، وكذلك من خلال تطوير الآليات للتعرف إلى المخاطر وإدارتها، وأخري لتقييم مختلف السياسات المتبعة. وقد ركزت الاستراتيجية على موضوع الهيكلية الإدارية والمسألة، وتعزيز

مدى تقدم خدمات حكومة دبي الالكترونية خلال العام 2007

الاهداف الموضوعية لعام 2007	تحويل الخدمات الى النموذج الالكتروني (%)	التحول الالكتروني (%)	جودة المواقع الالكترونية (%)	جودة الخدمات تبني الخدمات الالكترونية (%)	تبني الخدمات الالكترونية (%)	توفيرها عبر النقلة في التحول (%)	مدى الرضا عن الخدمات الالكترونية (%)
نسبة ما تم تحقيقه في العام 2007	90	90	65	60	65	55	65
نسبة ما تم تحقيقه في العام 2007	91	74	69	65	62	66.6 مليون درهم	64

2008 بالعمل على المرحلة الأخيرة من تشكيل الحكومات الإلكترونية، وذلك من خلال إصدار التصاريح الإلكترونية والتي تقوم على فكرة الربط التكاملي بين مختلف الوزارات والمؤسسات الحكومية لإنجاز خدمة التصاريح الإلكترونية، بما يمكن التجسير والشركات العاملة في مجال الاستيراد والتصدير من الحصول على التصاريح المطلوبة إلكترونياً، وتشير التقديرات الأولية بأن إطلاق هذه الخدمة سيتيح إكمال ما يقارب 6 آلاف عملية عبر الإنترنت، بنسبة نمو تتراوح ما بين 15 و 20 في المئة شهرياً.

كما سيتم خلال المرحلة المقبلة، تقديم عدد كبير من الخدمات الجديدة، مثلاً، إدارة الأوقات ستقدم أكثر من 300 خدمة بصورة إلكترونية، إضافة إلى عدد من الخدمات التي تقدمها مراكز أخرى، وستركز الحكومة خلال الفترة المقبلة على مراقبة جودة الخدمات المقدمة وتحسين مجمعة من العناصر الرئيسية لتحديد مدى نجاح التحول الإلكتروني.

وبالنسبة للمواقع الإلكترونية، سيتم تقييمها وفقاً لأكثر من 30 نقطة قياس طوّرها خبراء حكومة دبي الإلكترونية لتقييم المواقع الإلكترونية الحكومية من حيث سهولة الاستخدام، والمحتوى، والمظهر العام، والتصميم، وقابلية الدخول. أما بالنسبة إلى تقييم الخدمات الإلكترونية، يقول المشاعر، أنه سيتم وفقاً لائحة تضم أكثر من 100 نقطة قياس، لتقييم جودة تلك الخدمات طبقاً لدواعيها. كما تم وضع برنامج تصديقي شامل للخدمات الإلكترونية يعتمد مبدأ التميز في طرق خدمات الجمهور وقطاع الأعمال، وتعزيز الاعتماد على الخدمات المركزية القائمة، عبر ابتكار خدمات جديدة، وتشديد المعايير الأمنية والعمل على تطبيق الجوانب الإلكترونية، وتعزيز لهارات البشرية، وتمهيد الطريق لاستصدار قوانين، وتشريعات مؤاتية للتحول الإلكتروني، وتعزيز أركان اقتصاد المعرفة. ■

والتطبيقات التقنية وإعداد وإنجاز الموقع الرسمي للحكومة الإلكترونية. وعلى الرغم من هذا التعاون الوثيق، تبقى حكومة دبي الإلكترونية كياناً مستقلاً عن الحكومة الاتحادية، والتعاون بينهما يتم من خلال توقيع اتفاقيات محددة.

ومن خلال خبرة وإنجازات حكومة دبي الإلكترونية، فإنّ المنافسة لم تعد على الصعيد المحلي، إنما هي منافسة عالمية مع كبرى الدول مثل سنغافورة وهونغ كونغ. فديبي تعتبر وجهة استقطاب للكفاءات العربية والعالية، كما هي وجهة تصدير الثقافة والخدمات، إذ إن معظم الشركات الموجودة فيها تمتلك مشاريع أخرى خارج دبي سواء في مجال التقنيات أو في مجالات أخرى، وباتت أهم الشركات العالمية في مجال التقنية تتواجد في دبي، كما أن بعض الشركات المحلية أصبحت تنقل تجربتها إلى خارج الإمارات، والتحول الإلكتروني بات ممكناً في جميع الدول من خلال الاستفادة من تجربة حكومة دبي الإلكترونية وأخطائها، شرط توافر الإرادة السياسية المطلوبة.

المرحلة المقبلة

بدأت حكومة دبي الإلكترونية في العام

■ ■

حجم الإيرادات المحصلة إلكترونياً

يرتفع من 54 مليون درهم في 2007

إلى أكثر من 700 مليون

نهاية 2008

■ ■

استقطاب الكفاءات

البشرية المؤهلة

يبقى التحدي الأكبر

■ ■

إنجاحيته، فعملية التنمية، يقول المشاعر، تتمثل بتقديم خدمات ذات نوعية أفضل وكمية أعلى، ويتكلمة أقل، وهذا ما تقوم به الحكومة الإلكترونية حالياً.

التحديات

وعلى الرغم من هذه الإنجازات، ما زالت حكومة دبي الإلكترونية تعاني من تحديات عديدة، لعل أبرزها عدم توافر الكوادر البشرية الكفوة. ويعزو المشاعر هذه المشكلة إلى كثرة المشاريع الحالية في ظل المفرة الاقتصادية الراهنة وسمي الشركات كافة إلى الحصول على أفضل الكوادر البشرية القادرة على إدارة المشاريع. وظاهرة المنافسة على استقطاب الكوادر المتميزة باتت ظاهرة عالمية ولا تقتصر على دبي، ونظراً إلى تعامل الحكومة الإلكترونية مع تقنيات حديثة، أصبح الأشخاص المؤهلون للعمل فيها سلعة نادرة، وباتت المحافظة على هذه الكفاءات تحدياً أكبر. وبسبب ذلك، ظهر تحد آخر يتمثل في كيفية اختيار التقنيات بحيث تتلاءم مع الكفاءات الموجودة في السوق.

"بيت الخبرة"

وتقدم حكومة دبي الإلكترونية، من خلال "بيت الخبرة" لديها، المشورة إلى القائمين على تجارب مشابهة في دول عربية أخرى، كما تشارك في الندوات والمؤتمرات والدورات التي تقام في دبي أو خارجها، كما تتعاون مع كافة الوفود التي تزور دبي للاطلاع على تجربة حكومة دبي الإلكترونية.

ويهدف "بيت الخبرة" إلى وضع إطار لخبرات دبي المتراكمة في مجال الحكومة الإلكترونية، وبطولة آليات لوضع تلك الخبرات تحت تصرف الدول الأخرى. وقد وضعت حكومة دبي الإلكترونية خبرتها في هذا المجال لدعم إنشاء بوابية الحكومة الإلكترونية الاتحادية في دولة الإمارات، من خلال تحديد المعايير الأساسية، والتصاميم،

اتفاقية بين "أول نت" والاتصالات السعودية



نبيل العمر

وقّع رئيس "أول نت" نبيل العمر ورئيس وحدة قطاع الأعمال في الاتصالات السعودية سمير مقبول اتفاقية جديدة تتولى بموجبها "أول نت" إعادة بيع خدمات قطاع الأعمال التي تقدمها شركة الاتصالات السعودية. وقال العمر: "تعتبر "أول نت" شريكاً حقيقياً لـ "الاتصالات السعودية" لما توفره من تكامل مميز لتقديم الخدمات لقطاع الأعمال في المملكة".

اتحاد جديد لتقنية "واي ماكس"

سحياً وراء الإسراع في عملية تبني تقنية "واي ماكس" WIMAX ومنتجاتها ونشرها في جميع أنحاء العالم، أعلنت مؤخراً، شركات الكاديل-لوسنت و"سيسكو" وكليبر-واير وإنتل و"سامسونغ" و"سبرنت" عن تشكيل "اتحاد براءات الاختراع المفتوح" وسيساهم هذا الاتحاد في تقديم نموذج تنافسي مفتوح لحقوق الملكية الفكرية ما يحفز من صناعة "واي ماكس".

وتعد "واي ماكس" إحدى تقنيات الجيل الرابع للاتصالات اللاسلكية القائمة على بروتوكول الانترنت، وتقدم هذه التقنية خدمات تتميز بانخفاض التكلفة وارتفاع معدل السرعة ومعدل نقل البيانات في الانترنت والنقل. ومن أجل تحقيق أهدافه، سوف يساهم الاتحاد في الحصول على تراخيص براءات الاختراع من مالكيها مقابل تكلفة معقولة.

"موبايلي" تعين "مورغان ستانلي السعودية" مستشاراً مالياً لزيادة رأس المال 40 في المئة



إثناء توقيع الاتفاقية

وقّعت شركة اتحاد اتصالات "موبايلي" اتفاقية مع شركة "مورغان ستانلي السعودية" تضيقت تعيين الأخيرة مستشاراً مالياً لزيادة رأس المال بنسبة 40 في المئة، من 5 مليارات ريال إلى 7 مليارات. ووقع الاتفاقية من "موبايلي" رئيس مجلس الإدارة عبد العزيز الصغير، وعن "مورغان ستانلي السعودية" رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب، د. فهد المبارك. وأشار

الصغير إلى أن "موبايلي" ستستخدم هذه الزيادة لتلبية التوسع المضطرد في نشاطاتها الاستثمارية ومشاريعها المستقبلية، خصوصاً ما أعلنته في وقت سابق عن استحواذها على شركة "بيانات الأولى" بقيمة 1.5 مليار ريال، وهو ما سيمكنها من تقديم خدمة البيانات وتوسيع بنيتها التحتية لتضم شبكات "الواي ماكس" التي أنشأتها "بيانات" في مدن المملكة الرئيسية، إضافة إلى رفع ملكيتها في مشروع شبكة الألياف البصرية من 33 إلى 66 في المئة. ومن جهته، لفت د. المبارك إلى أن "مورغان ستانلي السعودية" مستشاراً مالياً ومديراً لسجل الاكتتاب لعملية زيادة رأس مال شركة "موبايلي" لمواصلة تنفيذ توسعات الشركة المدرسة والتي تساهم في جعلها أسرع الشركات نمواً وتنوعاً في خدماتها، متوقفاً "إقبالاً كبيراً على عملية الاكتتاب لجاذبية أداء "موبايلي" وسعر الطرح". بدوره، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ "موبايلي" خالد الكاف: "إن هذه الزيادة ستدفع الشركة لمواصلة تقديمها لخدمات مبتكرة مميزة تضيف للمستهلك ولل سوق السعودية قيمة مضافة، ومواصلة التوسع في خدمة المناطق البعيدة في المملكة".

"سيسكو" السعودية: شراكة مع مؤسسة التدريب المهني

أعلنت شركة "سيسكو" المتخصصة في قطاع شبكات الاتصالات، أنها تربت ما يزيد على 10 آلاف طالب في "أكاديمية سيسكو للشبكات" في السعودية، منهم 6500 من متدربي المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني. وبمناسبة الإعلان عن نتائج أعمال "أكاديمية سيسكو للشبكات"، قال مدير عام "سيسكو" في السعودية بدر بن محمود البدر: "بإتي تطوير الكفاءات وتلبية الحاجة إلى الكوادر التقنية المؤهلة وتنشئة رواد أعمال وفائدة المستقبل، في مبادرة أولويات "سيسكو" في السعودية".

أما محافظ المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني في المملكة، د. علي بن ناصر الغفصين فأعرب عن حرص المؤسسة على تفعيل برامج شراكة استراتيجية مع مؤسسات القطاع الخاص.

الجدير بالذكر أن "برنامج أكاديمية سيسكو للشبكات" تأسس في المملكة العام 2001 وهو يعلم الطلاب مهارات الشبكات وغيرها من المهارات المتعلقة بتقنية المعلومات، كما يؤهلهم لدخول سوق العمل ومتابعة تعليمهم العالي في هندسة وعلوم الكمبيوتر والمجالات ذات الصلة.



د. بدر البدر ودعلي الغفصين

إي ون" تدخل عالم الفنادق الذكية

"أوبتيمايزا" ترفع رأس مالها
إلى 34 مليون دينار أردني



ردين قعوار

أقّرت الهيئة العامة لشركة "أوبتيمايزا" (شركة الفارس الوطنية) زيادة رأس مال الشركة المصرح به ليصبح 34 مليون دينار أردني، كما صادقت على تقرير مجلس الإدارة والبيانات المالية للشركة عن العام 2007. وجاء القرار خلال اجتماعين، عادي وغير عادي، عقدتهما الهيئة العامة مؤخراً برئاسة رئيس مجلس الإدارة ردين قعوار وبحضور الرئيس التنفيذي، حازم ملحس وأعضاء مجلس الإدارة. وعبر قعوار عن اعتزازه بالنتائج الإيجابية التي تحققت، وأعلن أن أرباح الشركة للعام 2007 ارتفعت بنسبة 24 في المئة، لتبلغ نحو 289 ألف دينار أردني، مقارنة بـ 232,6 ألف دينار في العام 2006. كما تم مجموع مبيعات الشركة بنسبة 91 في المئة، لفيصل 13,054 مليون دينار، مقارنة بنحو 6,8 ملايين دينار العام 2006.



ليون بيويكيان

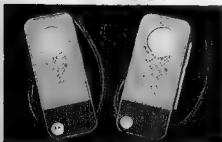
أعلنت شركة إي ون" EON، مؤخراً، عن تقديم تقنيات الفندق الذكي، بعد أن كانت حققت نقلة نوعية، هي الأولى في الشرق الأوسط، من خلال توفيرها للخدمات الرقمية وحلول أصتة المنازل بالتجزئة. وتركز إي ون" في خدمتها الجديدة على الضيفات وعمليات تشغيل الفندق بطريقة مبتكرة وعملية. ويوضح الرئيس التنفيذي للشركة ليدون بيويكيان أن أنظمة الفندق الذكي تتيح للعملاء استخدام جميع مرافق الفندق من دون الحاجة إلى مفاتيح الغرف، بما في ذلك أنظمة التحكم بالإضاءة والأنظمة الصوتية والمرئية، إضافة إلى التقنيات المتطورة للاتصال الصوتي عبر شبكة الانترنت.

اتصالات تطلق خدمة جديدة على الإنترنت

أعلنت شركة اتصالات الإماراتية أنها أطلقت، من خلال موقعها على الإنترنت "ويك"، خدمات جديدة لتلازم وتوجه المشتركين نحو موقع "فايس بوك".

وقالت الشركة إنها أطلقت برنامجاً على موقع "فايس بوك" يتيح لمستخدمي "اتصالات" إضافة الصور مباشرة إلى اليومهم على الموقع من خلال إرسالها عبر رسالة متعددة الوسائط MMS إلى MMS@weynk.ae، ولا يتم اقتطاع أية رسوم إضافية على تلك الرسائل حيث تطبق التعرفة العادية للرسائل متعددة الوسائط.

موتورولا تنتج "سماعة بلوتوت" جديدة



"سماعة الألاس" من موتورولا

تعاونت موتورولا مع مبتكر التصميم الفاعلة للهواتف النقالة أليكساندر أموسو لإنتاج أول سماعة بلوتوت في العالم مصنوعة من الذهب والألماس. وأطلق عليها اسم Diamond MOTO PURE H12. صممت السماعة من الذهب عيار 180 لللمسة مستديرة يبلغ إجمالاً وزنها 3,47 غراماً. تتوفر السماعة فقط عند الطلب وتميز أيضاً بأنها أول سماعة تزود بالقدرة الجديدة كريستال توو ك من موتورولا التي تحول صوت المتحدث عن صوت الضجيج الخفيف به. وتم إصدار 100 قطعة فقط من هذه السماعة الحصرية.

اتفاقية ربط بين

"الاتصالات الكويتية" و"الوطنية للاتصالات"

وقعت شركة الاتصالات الكويتية، وهي الشغل الجديد لخدمات النقل في الكويت، اتفاقية استراتيجية للربط مع شركة "الوطنية للاتصالات". ويوجبها يتم توفير خدمة الربط والتوصيل بين شبكتي الشركتين. وقع الاتفاقية مدير مشروع الرخصة الثالثة للهاتف النقالة في الكويت سلمان بن عبد العزيز البدران والرئيس التنفيذي، وللر العام للشركة "الوطنية للاتصالات" سكوت جنجهايم. وقال البدران بالمناسبة: إن الاتفاقية مع "الوطنية للاتصالات" تأتي ضمن الاتفاقيات المتعددة والتنويع التي تعقدها "الاتصالات الكويتية" قبل الانطلاق الفعلي لأعمالها كمشغل ثالث للهاتف النقالة في الكويت.

أسير تطلق "أسباير ون"

احتفلت "أسير" بمسيرتها التي تمتد لأكثر من ثلاثة عقود في عالم التقنيات، بإطلاق "أسباير ون" Aspire One وهو أول جهاز إنترنت، نقال تطوره الشركة. وقالت مصادر "أسير" إن جهاز "أسباير ون" يمثل مفهوماً غير مسبوق في صناعة الاتصال حيث تم تصميمه ليوفر للمستخدم تجربة لاسلكية نقالة حقيقية عبر الوصول إلى الإنترنت بشكل متصل أينما كانوا.

كما يمتاز جهاز "أسباير ون" بأنه يوفر الغذاء إلى الإنترنت بشكل سريع جداً بفضل نظام التشغيل لينوكس "Linpus Linux Lite"، حيث تتم عملية تشغيله وإغلاقه خلال أقصر فترة زمنية ممكنة. وعلى سبيل المثال، فإن برنامج البريد الإلكتروني الذي تم تطويره حصرياً لأجهزة "أسباير ون" يدير ببساطة فائقة ما يصل إلى ستة حسابات بريد إلكتروني منفصلة في نافذة أحادية، في حين يوفر برنامج "مسنجر" اتصالاً مباشراً مع أشهر حسابات البريد الإلكتروني في العالم.

ويقول خبراء الإنترنت إن جهاز "أسباير ون" يضيء بُعداً غير مسبوق على تجربة استخدام الإنترنت النقالة وسيكون من الصعب الاستغناء عنه بالنسبة لاختلاف شرائح مستخدمي الإنترنت حول العالم.

جهاز "أسباير ون"



"سامسونغ"

تطلق مشغل ملفات

S3 MP3

كشفت "سامسونغ" للإلكترونيات النقاب مؤخراً عن منتجها الجديد S3، وهو مشغل ملفات MP3 يلتزم بالقيمة الأساسية التي يفترض بمفهوم المشغل متعدد الوسائط أن يمنحها.

ويعتبر هذا المنتج خليفة المنتج K3 الذي تم بيع مليون وحدة منه في العام الماضي بفضل نوعيته الصوتية المذهلة وتصميمه الجذاب. وفي هذه النسخة أصبح التصميم والصوت في مستوى أفضل، وأضيفت إليهما وظيفة التشغيل الفيديوي أيضاً لتوسيع النخبة التي يقدّمها الجهاز. ويستعين S3 بالنسخة المحسنة من تكنولوجيا سامسونغ للصوت، وهي Digital Natural Sound engine (DnSe 2.0).



الجهاز S3 MP3



تاج الخياط

"جونبير نتووركس" شركة الحلول الشبكية الأولى للعام 2008

نالت شركة "جونبير نتووركس" لقب "شركة الحلول الشبكية الأولى للعام 2008"، خلال حفل نظّمته مجلة Channel Middle East.

وقال مدير مجموعة قنوات مبيعات الشركات في "جونبير نتووركس" الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تاج الخياط: إن اهتمامنا منصّب على تزويد شركائنا بالحلول الشبكية الفائقة الأداء. وأودّ أن أؤكد أن شركاءنا هم الدعامات الحقيقية لنجاحنا في المنطقة، لذا فإننا لا يالو جهداً في دعمهم وتمكينهم من تحقيق التميز مقابل منافسيهم وتميز أعمالهم ونموهم في أسواق الخليج والشرق العربي وأفريقيا الوسطى.

"أتش بي" تدعم

فيلم "كونغ فو باندا"

أعلنت شركة "أتش بي" أنها ستقدم تقنياتها للمساهمة في مشروع مشترك مع "كريم ووركس" لأفلام التمسكة SKG DreamWorks Animation لإنتاج فيلم "كونغ فو باندا". وكانت "أتش بي" شريكاً مع كل من "كريم ووركس" و"نيكولوديون" و"ماكز داليز" في ابتكار وسيلة تجعل الفيلم أكثر تفاعلاً مع الجمهور خارج دار السينما، عن طريق استخدام الباندا في حملتها الإعلانية الكمبيوتر شخصي من جديد.



مروان بودي

طيران الجزيرة: 40 طائرة تغطي 82 وجهة

الرياض - شوقي عاملة

«أسطول يتكون من 40 طائرة بحلول العام 2014 مقابل 6 طائرات حالياً، و82 وجهة في العام 2012 مقابل 23 وجهة في الوقت الراهن»، هذه هي الخطة الخمسية لشركة «طيران الجزيرة» الكويتية، المدرجة في بورصة الكويت، بحسب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي مروان بودي.

للسيانة والتدريب في الكويت، مشيراً إلى أن هذا المشروع يأتي انطلاقاً من التزام الشركة بدعم الاقتصاد الكويتي وزيادة فرص العمل، كما يأتي كتعبير عن العلاقة الوثيقة التي تربط «الجزيرة» بـ«إيرباس»، وهي، كما يقول، «علاقة شراكة حقيقية أكثر منها علاقة تجارية»، ويشير في هذا الصدد إلى وجود طيارين من «إيرباس» يعملون لدى طيران الجزيرة.

نتائج ممتازة

على الرغم من ارتفاع أسعار النفط، حققت «الجزيرة» إيرادات تشغيلية بلغت في العام 2007، أكثر من 92 مليون دولار، بنمو نسبيته 61,2 في المئة، مقارنة بإيرادات العام 2006، وتجاوزت ربحها الصافي في العام 2007، الـ 6 ملايين دولار.

ونتيجة لهذا النمو السريع، قامت الشركة بإطلاق مقوّمها التشغيلي الثاني في دبي، ما سمح لها بتقديم رحلات مباشرة إلى أكثر الوجهات أرتياداً مثل البحرين، كوتشي، مومباي، دلهي، صلالة، مسقط، المالديف، وبيروت، حيث بلغت معدلات الحمولة نسبة 74 في المئة، بنمو 12 في المئة مقارنة مع العام 2006.

وفي هذا الإطار، يرى بودي إن «العام 2007 كان ممتازاً، على الرغم من أسعار الوقود التي حققت ارتفاعات قياسية»، ويقول: «تابعنا الاستثمار في شبكتنا للتواصل النمو، وعززنا رحلاتنا. وقد كانت النتائج التي شهدناها في الربع الأخير من

بداية الشركة ورحلاتها في أكتوبر العام 2005 بطائرتين من طراز إيرباص A320 إلى 5 وجهات. وفي العام 2006، بلغ عدد الركاب الذين ألقاهم طائرات الشركة 600 ألف راكب، وقد تضاعفت هذا الرقم ليصل في العام 2007 إلى 1,2 مليون راكب، ما أعطى، وفق بودي، دفعا كبيرا للخطة الخمسية، فبعد أن كان الهدف الوصول إلى أسطول مكون من 10 طائرات، أصبح الهدف الآن 40 طائرة.

تغطية القارات الثلاث

عاصمة هي محطات الشركة حالياً، وتشمل القارات الثلاث أوروبا، آسيا وأفريقيا، انطلاقاً من مقرها الرئيسي في الكويت ودبي. وعن خطط الشركة في هذا الشأن، يوضح بودي: «بعد النجاح الكبير الذي تحقّق في العامين الماضيين، تسعى الشركة للوصول إلى 82 محطة بحلول العام 2012 مستهدفة قلب القارة الأوروبية، مع تشغيل مقر ثالث، بعد مقرّي دبي والكويت، من دون أن يكشف عن مكان المقر الجديد. ويضيف: «تأتي السعودية ضمن خططنا للتوسّيع، و«الجزيرة» تتجه ليعمل خط السعودية أكثر خطوطها نمواً خلال السنوات الخمس المقبلة».

وعن سبل التمويل لتحقيق خطة التوسّع، يقول رئيس مجلس الإدارة: «إن الشركة لا تنوي تحميل أعباء على المستثمرين، بل تنوي، لزيادة حجم أسطولها وفق الخطة الخمسية، زيادة رأس مالها من خلال إدراج ثانٍ في سوق خليجية للأوراق المالية، غير سوق الكويت للأوراق المالية، حيث كانت «الجزيرة» أول شركة طيران تدرج في هذه السوق».

ويشير بودي إلى مشروع مشترك مع «إيرباس»، وضعت الشركة للسمات الأخيرة عليه، وهو إقامة «أكبر منشأة

العام 2007 وفي بداية العام 2008، خير دليل على نجاح الاستراتيجية التي اتبعناها، وبلغت إلى أن «الزيادة في الإيرادات أتت كنتيجة مباشرة لزيادة الرحلات على أبرز خطوط الشبكة وأكثرها إقبالاً، ومنها إطلاق رحلات يومية بين دبي وبيروت، ودبي ومومباي، وتعزيز خدمات «الجزيرة» من الكويت إلى دبي بمعدل يصل إلى خمس رحلات يومية، وإلى البحرين بمعدل يصل إلى أربع رحلات يومية».

التركيز على التقنية

ويؤكد رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي «أن طيران الجزيرة» ستستمر في تعزيز شبكتها من خلال إضافة وجهات جديدة وزيادة عدد رحلاتها، بهدف الحفاظ على مكانتها التنافسية والفوز بحصة أكبر من السوق، وأن العمل جارٍ لكي تكون مائدات العام 2008 أكبر من سابقاتها».

ويؤكد أيضاً أن الشركة ماضية في توفير أفضل الخيارات لركابها. وفي هذا السياق، أعلنت مؤخراً عن «خطة لتجهيز كامل أسطولها بأحدث التقنيات التي تتيح للمسافرين استخدام هواتفهم النقالة وأجهزة بلاك بيري والهيد الإلكتروني اعتباراً من العام 2009 لتكون من أولى شركات الطيران التي تعتمد هذه التكنولوجيا، إضافة إلى اعتماد أحدث المصاعد والأكثر تطوراً في طائراتها».

■ ■ ■
**تأسيس مركز للتدريب والصيانة
في الكويت بالشراكة مع «إيرباس»**
■ ■ ■

ياتي إطلاقها بهدف توفير مستوى عالٍ من الرفاهية.

الأسطول و البنية التحتية

بحسب، يقول الرئيس التنفيذي في الشركة جورج كوبر: "تطمح الخطوط الوطنية لتشغيل أسطول من أحدث 12 طائرة بحلول العام 2012، منها طائرات ذات البدن الضيق وأخرى ذات بدن عريض. بدأ تكوين هذا الأسطول من خلال توقيع عقد تأجير تشغيلي مع شركة الأفكو لتحويل شراء وتأجير الطائرات تقوم بموجبه هذه الأخيرة بزيادة الشركة بـ 3 طائرات من طراز إيرباص A320، ابتداءً من شهر يناير وحتى شهر أكتوبر من العام 2009، ويشير إلى أنه سيتم استكمال الأسطول بعد الانتهاء من التعاقد مع شركات عالمية متخصصة في مجال التأجير التشغيلي للطائرات التجارية، بحيث تحصل الشركة على 3 طائرات من طراز إيرباص A320 في العام 2010، على أن يليها 3 طائرات في العام 2011".

ويضيف كوبر: "ستبشر الخطوط الوطنية رحلاتها بواسطة أسطول مكون من طائرتي إيرباص A320، وستعمل على ترجمة فلسفتها كشركة كليون توفر الرفاهية ومتخصصة بالرحلات القصيرة من خلال منح العميل مساحات إضافية لا تتوفر في أي طائرة مماثلة أخرى في العالم، مما سيوفر المزيد من الراحة للمسافرين".

العلامة التجارية

وعن العلامة التجارية للشركة، يوضح البهر أنه تم التعاقد مع مجموعة بيتر شميدت الأوروبية ابتكار وتصميم العلامة والهوية الرسمية، وهي مجموعة تلك خبيرة طويلة في قطاع الطيران، وسبق لها أن عملت مع عدد من شركات الطيران أبرزها لوفتهانزا، جيران وبنغل وطيوان مدعشغر، مشيراً إلى أن التصميم والألوان المختارة ستعكس الالتزام بالهوية الوطنية. ولتعزيز هذا التوجه سيتم وضع رسم لأبراج الكويت على ذيل الطائرة، وتم اعتماد هذا الخيار بعد أن أظهرت الدراسات أن الكويتيين يفضلون السفر على متن شركة طيران كويتية. وأضاف البهر: "إن اختيار اللون البنفسجي لشعار الخطوط الوطنية جاء انطلاقاً من كونه لوناً هادئاً، وغنياً، يظلم عليه الطابع الكلي، ويرمز للقيادة والطور، وهما أمران تسعى للتميز من خلالها في مجال الطيران للمسافات القصيرة. كما تعكس الهوية الرسمية الخدمات الراقية التي ستقدمها الشركة. ■



جورج كوبر



عبد السلام محمد البحر

الخطوط الوطنية: الانطلاق من الكويت في 2009

الكويت - الاقتصاد والأعمال

أعلن في الكويت عن إطلاق شركة "الخطوط الوطنية"، لتصبح بذلك ثالث شركة طيران في البلاد، بعد شركتي "الخطوط الجوية الكويتية" (الناقل الرسمي)، و"طيران الجزيرة" (شركة قطاع خاص منخفض التكلفة). وتوسع الشركة الجديدة إلى تكريس نفسها كشركة متخصصة بالرحلات القصيرة مع توفير الرفاهية. ومن المتوقع أن تبدأ رحلاتها التشغيلية في العام 2009، بطائرتين من طراز إيرباص A320، على أن يرتفع العدد إلى 12 طائرة في العام 2012.

الكشف عن خطوات أخرى ومهمة قبيل مبادرة النشاط التشغيلي. ويضيف البهر: "تزامنت هذه الخطوات مع الاستحواذ على نسبة مؤثرة من رأس مال شركة المشاريع المتحدة للخدمات الجوية، التي صلك بدورها شركة رويال أفنيشن. كما تزامنت مع مساهمة الشركة الوطنية للخدمة لخدمات الطيران. وتهدف هذه الاستثمارات إلى خلق تنوع في مجال تقديم الخدمات والاستفادة من حصول هذه الشركات على الخدمات الأرضية والفنية. ومن المتوقع أن تنجح نشاطها من خلال إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية، وذلك بعد موافقة مجلس الإدارة على هذه الخطوة". من جهة أخرى، يقول البهر: "إن الشركة ستصبح رمزاً جديداً للكويت والكويتيين، وقد أطلق عليها اسم الخطوط الوطنية لأنها تسعى لأن تصبح شركة الطيران الوطنية للمسافر الكويتي وأن تجسد طموحات المواطنين بإنشاء شركة طيران وطنية متميزة وذات هوية وطنية بحتة، كما

يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة "الخطوط الوطنية" عبد السلام محمد البحر: "مع انتهاء العام 2007، انتهت الشركة سنتها المالية الأولى، وتركز العمل فيها على سلسلة من الخطوات الإجرائية والأداء التشغيلي، كالإنتهاء من مراحل استيفاء الوثائق الفنية لإصدار شهادة المشغل الجوي (AOC)، والتي ومن المتوقع الحصول عليها خلال المرحلة المقبلة، كما تعاقدت الإدارة التنفيذية مع الشركة الاستشارية للخطوط الجوية الألمانية لوفتهانزا (Lufthansa)، ووضعت هذه الأخيرة الخطة التشغيلية والتي سيبدأ تنفيذها على أرض الواقع ابتداءً من يناير 2009، وذلك إلى وجهات عدة منها: جدة، الرياض، البحرين، قطر، دبي، القاهرة، بيروت، عمان، وبمشق، وفي مراحل لاحقة تنوي الشركة توسيع شبكة خطوطها لتطاول قارة أوروبا. ويوضح البهر أن الإعلان عن الاسم والعلامة التجارية سيتبعه



سامر المجالي

سامر المجالي

رئيساً لمجلس محافظي "اياتا"

أعلن الاتحاد الدولي للنقل الجوي "اياتا" عن تولي الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية الملكية الأردنية سامر المجالي منصب الرئيس التنفيذي لمجلس محافظي "اياتا"، بعد فوزه على نظيره الرئيس التنفيذي للخطوط الجوية البرتغالية (تأب) فيرناندو بينتو، الذي شغل المنصب منذ يونيو 2007.

ويمتلك المجالي خبرة 29 عاماً في مجال صناعة الطيران، وتم تعيينه رئيساً تنفيذياً للخطوط الجوية الملكية الأردنية في العام 2001. وهو عمل على إنجاح الشركة في مرحلة الاستعداد للخصخصة، وسيرسم المجالي مخططه الجديد في وقت حرج تراجع فيه صناعة النقل الجوي، بسبب ارتفاع أسعار الوقود إلى مستويات لم يسبق لها مثيل.

ويعد انخفاضه، قال المجالي، مع استمرار ارتفاع أسعار الوقود، تواجه صناعة الطيران أزمة كبيرة. ومع هذا، يجب علينا إجراء تغييرات أكبر في الصناعة، وتحقيق مكاسب أكثر، ليس فقط بالنسبة لشركات الخطوط الجوية، بل في جميع مجالات هذه الصناعة. لقد احتفلنا منذ فترة وجيزة بتحقيق إنجاز كبير في استخدام البطاقات الائتمانية بنسبة 100 في المئة، والى وقت قريباً للانتقال إلى المرحلة الثانية من تبسيط صناعة الطيران وهي السفر السريع.



محمد للعلم

"موانئ دبي العالمية - الإمارات" تطلق نظام "بروميس"

أطلقت "موانئ دبي العالمية - الإمارات"، وهي الذراع المحلية لموانئ دبي العالمية، المرحلة الأولى من نظامها الجديد لإدارة العمليات "بروميس". وسيسهل هذا النظام تدويراً مكان الأنظمة السابقة التي كان معمول بها في جميع إدارات وأقسام "موانئ دبي العالمية - الإمارات".

وتم تطبيق النظام الجديد في إدارة الخدمات البحرية في ميناء جبل علي كمحلة أولى. وقام فريق متخصص من إدارة الخدمات البحرية بتطوير هذا البرنامج بعد دراسة عميقة لتتلاءم مع احتياجات العملاء ومتطلبات تطوير الخدمات البحرية واستغلاله بالشكل الأمثل للتحكم بالعمليات البحرية كونه المسؤول عن حركة دخول وخروج السفن من وإلى الميناء.

وبمناسبة إطلاق المرحلة الأولى من النظام الجديد، قال النائب الأول والمدير العام لموانئ دبي العالمية - الإمارات محمد العلم: "يأتي اعتمادنا لنظام "بروميس" في إطار سعينا الدائم إلى تطبيق التقنيات الحديثة في موانئ دبي العالمية. وبناء على النجاح الذي حققه هذا النظام في إدارة الخدمات البحرية، ستعمل في المرحلة الثانية على ربط جميع أقسام موانئ دبي العالمية في ميناء جبل علي به، ضمن شبكة مركزية واحدة، وذلك كخطوة أولى على طريق إمكانية تعميم هذه التقنية على جميع موانئ دبي العالمية ومشاريعها حول العالم".

"الصفاء" تؤسس شركة للخدمات اللوجيستية في الأردن

قال رئيس مجلس إدارة "الصفاء" القابضة باسم العتيبي إن شركته وضعت خطة استراتيجية، انطلاقاً من السوق الأردنية، وذلك عن طريق تأسيس شركة للخدمات اللوجيستية برأس مال قدره 45 مليون دينار أردني (نحو 10 ملايين دينار كويتي). وأشار إلى أن شركته عقدت تحالفات مع شركاء خليجيين وأردنيين لتدشين نشاطات الشركة الجديدة، والتي ستخصص في الخدمات اللوجيستية والمخازن، على أن تتخذ من الأردن مقراً لها وتصارس أنشطتها في أسواق المنطقة.

وأوضح العتيبي أن "الصفاء" وشركاءها الخليجيين سيملكون 60 في المئة من رأس مال الشركة الجديدة، فيما سيمتلك شركاء آخرون من الأردن 40 في المئة، وتوقع الانتهاء قريباً من كافة إجراءات التأسيس الرسمية. وأشار إلى أن "الصفاء" تخطط خلال العام الحالي للدخول في استثمارات جديدة في مجال التطوير العقاري والقطاعين الطبي والغذائي في عدد من الأسواق العربية. كما تخطط لتنفيذ برنامج يتضمن البحث عن شركات تشغيلية صغيرة ومتوسطة الحجم للاستثمار فيها. وأضاف العتيبي أن "الصفاء" تعد حالياً دراسات خاصة لتأسيس شركتين في الأردن، إحداهما مقاربية والأخرى متخصصة في التمويل، وستمارس الشركتان أنشطتهما وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

تذاكر "لوفتهانزا" من دون رسوم إضافية لشركي "جاليليو" و"ورلد سبان"

وقعت كل من شركتي "لوفتهانزا" و"سويس"، عقداً طويل الأجل حتى نهاية العام 2011، مع شركة ترافيل بورت جي دي أس، ينتج لكافة وكالات السفر في جميع أنحاء العالم، التي تعتمد في حجوزاتها نظامي التوزيع العالميين "جاليليو" و"ورلد سبان"، للوصول إلى مخزون تذاكر "لوفتهانزا" و"سويس" للنشرة. كما تتيح لجميع وكالات السفر العاملة بهذين النظامين والكائنة في ألمانيا، والنمسا، وسويسرا، وليختن شتين، حجز التذاكر المميزة على متن طائرات

"لوفتهانزا" و"سويس" من دون أي رسوم إضافية. وقال نائب المدير التنفيذي للتسويق والمبيعات لنقل الركاب في "لوفتهانزا" فييري أيتنوري: "تمثل "ترافيل بورت جي دي أس" من خلال نظامها "جاليليو" و"ورلد سبان" شريكاً مهماً لمبيعات تذاكر "لوفتهانزا"، وننتقل إلى المزيد من العمل بشكل أوفق خلال الأعوام المقبلة".

وقال المدير الإداري لـ "ترافيل بورت جي دي أس" لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والبرازيل بريان كوفنوي: "يتيح لنا هذا العقد الجديد أن نعرض لعملائنا من وكالات السفر جميع تذاكرنا من دون فرض أي رسوم إضافية على تذاكر "لوفتهانزا" المميزة حتى نهاية العام 2011".

بورشه 911 الجديدة



بورشه 911

أما بالنسبة للتصميم الخارجي، فقد تم تجهيز 911 الجديدة بمصابيح بتقنية إضاءة داوود LBD، وتتوفر إضاءة داوود للنهار ومصابيح أمامية زنون Bi-xenon كتجهيز قياسي عبر طرازات كارييرا الجديدة كافة. وتجهيز سلامة اختياري، توفر بورشه الآن "مصابيح ديناميكية للمنحنيات" Dynamic Bending Lights في كافة الطرازات.

سيُقدم الجيل الجديد من 911 كارييرا وكارييرا أس إلى أسواق الشرق الأوسط بدءاً من أكتوبر 2008، بأسعار تتراوح ما بين 76728 دولاراً (طراز كارييرا) و97892 دولاراً (كارييرا أس كابريوليه).

كشفت شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات عن الجيل الجديد من مجموعة طرازات 911 الأربع الجديدة ذات الدفع الخلفي، والتي جهزت بمحركات جديدة بالكامل من 6 أسطوانات مسطحة سعة 3,6 و 3,8 ليترات، مع تقنية "حقن الوقود المباشر" التي تعتمد للمرة الأولى في سيارات بورشه، بالتناغم مع علبة تروس اختيارية يقاوضين Porsche Doppelkupplung (PDK) بدلاً من علبة تروس بورشه الأوتوماتيكية السابقة "تيرترونيك أس"، تتضمن وظيفة تعشيق أوتوماتيكية، وتحتوي على ما لا يقل عن 7 نسب أمامية، مما يقلل من استهلاك الوقود ليلعب 9,8 ليترات/100 كلم كمعدل عام، وبالتالي انخفاض الانبعاثات بنسبة تصل إلى 15 في المئة، وتضمن من الأداء، إذ تستطیع 911 كارييرا كوبيه المزودة بعلبة PDK ذات النسب السبع التسارع من صفر إلى 100 كلم/س خلال 4,5 ثوان، أي أسرع بـ0,2 ثانية من علبة تروس يدوية بست نسب، مع أسكانية دمج علبة تروس PDK مع "مزلا سبورت كرونو بلاس" (Sport Chrono Plus) الاختيارية التي تتضمن وظيفة "التحكم بالانطلاق" (Launch Control)، مما يسمح بتسارع السيارة إلى 100 كلم/س خلال 4,3 ثوان فقط. وارتفعت قوة 911 كارييرا المزودة بمحرك سعة 3,6 ليترات 20 حصاناً لتلعب 345 حصاناً. أما بالنسبة لحركة 911 كارييرا أس سعة 3,8 ليترات، فقد ارتفعت قوتها 30 حصاناً لتصبح 385 حصاناً.

Audi A5

في أسواق الإمارات



Audi A5

أطلقت أودي مؤخراً طراز A5 كوبيه الجديد كلياً في أسواق الإمارات العربية المتحدة، بتصميم رياضي أنيق ودينامية مميزة.

جهزت السيارة الجديدة بمحرك FSI سعة 3,2 ليترات، ومزود بنظام Valvetronic المبتكر (AVS)، الذي يعزز القوة ويخفف استهلاك الوقود. تبلغ قوة المحرك 265 حصاناً، وعزمه 330 نيوتن/متر، خلال 3000 إلى 5000 د.د. ويبلغ معدل استهلاك الوقود 9,3 ليترات/100 كلم. ناقل الحركة أوتوماتيكية tiptronic ونظام الدفع رباعي ذو عزم شد متغير بنسبة 60:40.

السيارة وباعية المقاعد، ويستوعب صندوق امتعتها الخلفي 455 ليترًا من الأمتعة. وتم تجهيزها بنظام Audi drive select بشكل قياسي، ويمكن دمجه مع للود الديناميكي الاختياري و/أو نظام التحكم بامتصاص الصدمات. كما جهزت السيارة بعجلات مقاس 18 بوصة مصنوعة من خلاط معدنية، ومصابيح أمامية "زينون بلاس" ومصابيح "LED" نهائية إنباطية. وتتميز مقصورة ركاب Audi A5 الجديدة بمقاعد ذات التحكم الكهربائي، والمكسوة بجلد ميلانو الفاخر، ويمتد رياضي متعدد الوظائف مزود بآزر للتحكم، بنظام شاشات ملونة تعرض المعلومات أمام السائق ونظام Audi للارتصاصات. ويشتمل النظام السمعي القياسي على مجل أقرص سي دي ونظام تشغيل منطقي

للمقصورة، ونظام الفتح للريح الجديد الذي يستقبل ويخزن بيانات السيارة لأغراض الصيانة.

كما يمكن تجهيز هذه السيارة بنظام Adaptive cruise control للتطور تقنياً لتبثبات السرعة والتدخل تلقائياً لتعديلها تبعاً لظروف الطريق ونظام Audi side assist، وينظم المسافة التي تفصل السيارة عن تلك التي تسير أمامها ويساعد السائق لدى تغيير المسارات بتوضيح السيارات الموجودة في الزاوية الميتة وتحذيره من الانعطافات في حال وجودها.

وتتوافر Audi A5 الكوبيه الجديدة في الأسواق الآن بأسعار تبدأ من 57200 دولار.



مشاريع قرفاش في الإمارات تطرح مرسيدس "سي، كوبيه"

طرح "مشاريع قرفاش"، الموزع المعتمد لـ مرسيدس - بنز في دبي والشارقة والإمارات الشمالية، سيارة مرسيدس - بنز فئة "سي، كوبيه" الجديدة كلياً. وطوّرت مرسيدس - بنز أكثر من 1100 عنصر في سيارة "سي آل سي"، لدعم تقوّتها التكنولوجية. وتم تجهيزها بمحركات من 4 و6 أسطوانات، توفر ما بين 143 و272 قوة حصانية.

وتتميز "سي آل سي" الجديدة بطابعها الرياضي الرشيق، ومقصورتها الداخلية الفاخرة. وقد زوّدت بمقاعد رياضية وعجلة قيادة ثلاثية التقاطع متعددة الوظائف، مع إمكانية التحكم بدرجة حرارة المقصورة الداخلية تلقائياً.

كما جهزت الفئة سي كوبيه بمجلات معدنية خفيفة قياس 18 بوصة، وأجهزة تعليق رياضية مع هيكل منخفض، وعجلة قيادة رياضية من الجلد الفاخر، إضافة إلى نظام القيادة العامل بأجهزة استشعار السرعة. وتتضمن المزاي الجديدة أيضاً نسب السننات المتعددة التي تتحمل وفقاً لزوايا التوجيه، وتتيح للسائق إمكانية توجيهها تلقائياً بحيث تستجيب سيارة كوبيه الرياضية مباشرة لأوامر التوجيه عند المنعطفات بتحريك عجلة القيادة بشكل لطيف فحسب، لتوفّر قيادة رياضية متمعة.

"نيسان" تعين "هوفر" شريكاً لها في الهند

أعلنت شركة "نيسان موتور" عن تعيين شركة "هوفر أوتوموتيف إنديا" المحدودة الخاصة بشريكاً خدماتياً لها في الهند في مجال تطوير الوكلاء والتسويق والمبيعات وخدمة ما بعد البيع. وستأخذ "هوفر" على عاتقها تطبيق استراتيجية البيع والتسويق الخاصة بـ "نيسان"، ودعم تطور الوكلاء في الهند بهدف إقامة 55 وكلاء بحلول العام 2012 في مختلف المدن الهندية، وبالتالي تغطية 80 في المئة من السوق.

واعتبر نائب المدير التنفيذي في "نيسان موتور" كارلوس نافاريس أن الهند سوق استراتيجية لمستقبل "نيسان"، و"هوفر" شركاء مهم يستفيد الشركة من خبرته في مجال تطوير الوكلاء والمبيعات والتسويق لضمان نجاحها في الهند.

وتتوقع "نيسان" بيع ما يزيد على 100 ألف سيارة في الهند بحلول العام 2012، من خلال حملة نشطة للتقريب طرازات وفئات متنوعة، وستقدم "نيسان" 8 طرازات جديدة بحلول العام 2012، 4 منها سيتم تصنيعها محلياً، أما الطراز التالي المزمع تقديمه في الهند، فسيفكون سيارة موزانو الهجينة الشهيرة التي ستطرح في العام 2009.



سيارات صديقة للبيئة من جنرال موتورز لحكومة دبي

في إطار سعيها لاستخدام وسائل مواصلات عامة صديقة للبيئة، تسلمت حكومة دبي وهيئة الطرق والمواصلات عدداً من سيارات "جنرال موتورز" الهجينة، من طراز شفروليه تاهو وشفروليه مالميو، لتشغيلها في خدمة تاكسي الأجرة لمدة عام كامل.

وهذه الخطوة هي الأولى لهيئة الطرق والمواصلات ضمن خطة شاملة لجعل كافة سيارات الأجرة في دبي صديقة للبيئة، تماشياً مع رؤيتها المستقبلية لتخفيض التلوث. وتضمنت الاتفاقية أيضاً تدريب 100 شخص على خدمات السلامة والصيانة لهذه المركبات الهجينة.

وتعتبر "شفروليه تاهو" الهجين أول سيارة رياضية متعددة الاستعمالات هجينة من الحجم الكبير في العالم، بكمائة استهلاك للوقود 11,2 ليتر لكل 100 كلم أثناء القيادة في المدينة (50 في المئة أقل

من استهلاك تاهو العادي). أما سيارة "مالميو" الهجينة - أول سيارة هجينة تنتجها شفروليه - فتتمتع بانخفاضات منخفضة وبأعلى كفاءة في استهلاك الوقود بين طرازات مالميو.



BAUME & MERCIER تطرح Riviera XXL High Jewellery

طرحت دار بوم أند مرسبييه BAUME & MERCIER ساعة "ريفييرا إكس إكس إل - Riviera XXL High Jewellery"، التي تتوفر في أسواق منطقة الشرق الأوسط بالسوار المطاطي الأبيض واللمعة بالألماس. تتميز الساعة الجديدة بحجم علبيتها بعباس 38 ملم، إضافة إلى المجوهرات وقطع الألماس التي تزين إطار الساعة والتي تصل إلى 400 قطعة مميزة مطبقة من الراديوم منقوشة بأشكال Cotes de Genève المميزة، إضافة إلى عقاربها اللامعة. وتحتمض العلية حركة ميكانيكية ذاتية التعبئة يمكن مشاهدتها من الفتحة العمودية في خلفية العلية.

VACHERON CONSTANTIN جديد Quai de l'Île مجموعة

طرحت دار فاشرون كونستانتين Vacheron Constantin مجموعة Quai de l'Île الجديدة المؤلفة من 400 قطعة تجمع بين أكثر التقنيات تطوراً وبراعة. صُممت علية الساعة بأسلوب ثوري ويتضمن ميناؤها مجموعة كاملة من التقنيات والحركتين الميكانيكيتين ذات التعبئة الذاتية - اللتين تحملان ختم جنيف - واللتي صُممتا وطُورتا في مصنع فاشرون كونستانتين، إضافة إلى الأكسسوارات الخاصة بالمنتج منها مفتاح USB والمعاصر الوسائط المتعددة التي ساهمت جميعها في تحقيق إنجاز جديد في عالم الساعات.

صمم بسوار هذه الساعة من جلد التمساح المقطع الأسود أو البني الغامق المشغول يدويًا، أو من المطاط البني الغامق المصنوع من المطاط الأسود للعالم بالكبريت لتقويته والمصمم بأسلوب مصقول وأنيق، مع مشبك مزود بثلاث طيات ذني حماية مزدوجة مع شعار فاشرون كونستانتين الذي صُمم خصيصاً لمجموعة Quai de l'Île. يتناسب هذا المشبك مع داخل العلية المعدني وقد بُلغ سطحه النهائي بالبالا لايموم أو بالذهب الوردي أو صفل بالتايتانيوم.



TAGHEUER جديد

Grand Carrera Calliber 17

أعلنت دار "تاج هوير" TAGHEUER عن طرحها التشكيلة الجديدة لساعات 17 Grand Carrera Calliber للساعة من تراث سباق السيارات. تتميز التشكيلة بمواصفات فريدة منها محرك سيارة GT للبيع للساعة من النظام الدوار، ما جعل بالإمكان استبدال المقارب التقليدية بقوص يعرض للمعلومات العملية بوضوح أكثر على الواجهة.

وتتوفر ساعة "تاج هوير غراند كاليريا كرونوغراف كاليريا 17 RS" بنظامين دائريين؛ ثوان صغيرة وعداد دقائق الكرونوغراف.

مينااء الساعة أسود وتحتمض علبيتها كرونوغراف COSC وتمتاز بالتاج الحلو، وازرار دفع الكرونوغراف الحلو، والتاريخ يدوي التركيب عند الرقم 6.

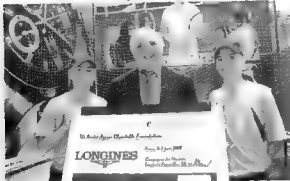
وأجهزة الساعة سوداء أو فضضية مزودة بنظامين دوايرين من ميزين Cotes de Genève، وأجهزة ماسية لماعة، والثواني الصغيرة عند الرقم 3، ودقائق الكرونوغراف عند الرقم 9.

وتتوافر التشكيلة بسوار من الصلب أو جلد التمساح مع مشبك مطوي من الصلب القوي بأزرار دفع وشعار "تاج هوير" يدوي التركيب.



15000 يورو من LONGINES

إلى مؤسسة أندريه أغاسي الخيرية



استضافت لونغين Longines، بصفتها الراعي الرسمي لدورة رولان- غاروس 2008 لكرة المضرب في فرنسا، عدداً من الضيوف العالميين الذين تستنت لهم فرصة متابعة عدد من المباريات التي اختتمت في 8 يونيو المنصرم.

وأوضح مدير الشرق الأوسط في الدار باتريك عون أنه إلى جانب كرة المضرب، تدعم لونغين "مؤسسة أندريه أغاسي الخيرية"، التي تعني بالأطفال، وقدمت لها شيكاً بقيمة 15000 يورو، وقال: "إن شراكتنا مع رولان- غاروس هي لتمتيز انخراط الدار في كرة المضرب، ومن خلال رعايتها لهذه الدورة نسعى إلى زيادة الوعي في علامتنا".

تقدم JEAGER-LECOULTRE Master Compressor Diving Lady

تقدم دار JEAGER-LECOULTRE ساعة الفطس المحترفة Master Compressor Diving GMT Lady ضمن مجموعة ماستر كومبريسور.

تتوفر هذه الساعة بطرازين مختلفين، طراز من الفولاذ المصقول مع ميناء مزخرف وورجة ألوان تتراوح ما بين الأبيض والأبيض والورقوني، وطراز من الذهب الزهري، قياس 18 قيراطاً، وضع الإطار الخاص بالفطس بـ 16 ماسة زنة 0,15 قيراط. صمم زجاج الساعة من الكريستال السفيدي القوي وهي تتمتع بقدرة على مقاومة ضغط المياه حتى عمق 300 متر. أما السوار، فمعدني مع وصلات مطاطية بجشاء اللون، أو فولاني ذو ثلاث وصلات، إضافة إلى سوار من جلد التمساح الأبيض مع مشبك مزود قابل للطي بطول 16 ملم مشغول بالفولاذ أو بالذهب الزهري قياس 18 قيراطاً.



MONT BLANC

تطلق تشكيلة جديدة من الساعات



كلوديا شيفر مع لوتز بييج

اختتمت "مون بلان" MONT BLANC إطلاق تشكيلة الساعات "كرونوغراف مون بلان ستار نيكولا ريو سيك مونوبوش" الذي أقام في جنيف بأمسية ضمت عدداً من أبرز النجوم في عالم الفن والأزياء والرياضة والإعلام، أمثال: إيفا غرين، كلوديا شيفر، ديتا فون تيز، خوان كولنس، كوستوفلي، وبلو كويلهو.

وأطلق الحضور على تشكيلة مون بلان الفاخرة التي تم تصميمها بشكل يتناسب مع مكانة مخترع ميكانيك الكرونوغراف "نيكولا ريو سيك".

ورحب المدير التنفيذي في مون بلان انثوناشيونال لوتز بييج بالضيوف وشكر كل من ساهم في نجاح "مون بلان" ومن حضر الحفل من كبار النجوم ومحبي اقتناء السلع الثمينة والفاخرة.

Yeslam

تقدم The Aviator

طرح شركة "يسلم" Yeslam ساعة "الطيار" The Aviator، وهي اختراع سعودي في عالم صناعة الساعات السويسرية.

تحتوي الساعة على حاسب آلي متكامل للطيران يمكن استخدامها في حسابات رحلة طيران وكذلك التخطيط لها، وبلغة واحدة للإطار الخارجي للساعة بإمكان معرفة السرعة الحقيقية للطائرة.

صمم الساعة الطيار يسلم بين لادن الذي لم يتوقف عن البحث والاختراع، وأراد هذه المرة أن يجمع بين ما هو جميل وما هو مفيد، ويعد محاولات كدبرة ولدت ساعة "الطيار".



كونكوردي ضفاف البحيرة: جائزة عالمية

نال فندق كونكوردي ضفاف البحيرة في تونس جائزة عالمية في مجال الطلويات، وذلك حين شارك رئيس هذا القسم عبد الحاسط الطريف في دورة فرنسا المفتوحة، فحصل على الميدالية البرونزية، بعد فتلندا والنمير، وتاهل إلى النهائيات العالمية التي ستقام في مدينة ليون الفرنسية. وتعتبر خدمات المطاعم ونوعية المأكولات التي يقدمها



عبد الحاسط الطريف

“كونكوردي ضفاف البحيرة” من أهم نقاط القوة لديه، سواء في المطعم الفرنسي “لو باري” حيث يعد لأشعة الطعام ويشرف على المطبخ رئيس طهاة فرنسي معروف، أو في المطاعم الأخرى حيث يستفيد الفندق من خدمات إخصائين في المأكولات التونسية والشرقية.

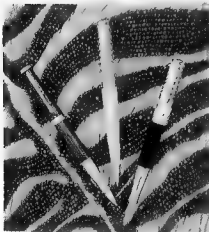
Cross تقدم

مجموعة Sauvage

طرحت شركة “كروس” Cross مجموعة أقلام “سوفاج” Sauvage الجديدة للمستوحاة من نقوش الحيوانات. وتتميز هذه المجموعة الأنيقة بساداة نؤارة فريدة مطبوعة بالكروم، هي الأولى من نوعها لدى “كروس”.

تشتمل المجموعة على أربعة إصدارات تشمل نقش الأفعى باللون الأزرق اللؤلؤي الداكن أو العاجي، ونقش الحمار الوحشي بلون العقيق الرمادي، وتتميز كلها بللمسة لؤلؤية جميلة ونقش الزرافة بلون الخمرالين البني المصقول باليد والمطلي بالبرنيق للنتق فائق اللمعة.

وتتوفر كل الأقلام مع حاملة عصوية مخفية، في حين يأتي قلم الحمار الوحشي المزود برأس ذهبي عيار 18 قيرطاً مطلياً بالروبيوم مع خرطوشة حبر بني جديدة وحصرية من “كروس”.



من AZZARO Chrome Legend

أطلقت AZZARO مجموعة Chrome Legend الجديدة للرجال، المؤلفة من عطر وكريم بعد الحلاقة ومزيل الروائح. يمتاز عطر Chrome Legend بغنى Legend ويعكس انحصاراً ممتازاً بين مكوناته من الفواكه والخشب والعنبر وبين أناقة التلميزة.



أما كريم بعد الحلاقة، فتوفر تركيبته اللطيفة بشرة ناعمة، محمية ومرطبة. في حين تم تطوير تركيبة مزيل الرائحة الخالية من الكحول والذاتعة خصيصاً لتلائم كل أنواع البشرة.

Un Jardin après la Mousson

عطر جديد من هيرمس

Un Jardin après la Mousson هو عطر هيرمس الجديد، من ضمن مجموعة عطور تعكس روائح الطبيعة المنعشة. ومع العطر الجديد يسافر صانع عطور هيرمس جان كلود هيلين في رحلة شمعية إلى الهند لإكتشاف واحدة من مناطقها الرائعة وخلال فصل معين من فصول السنة.

يعكس العطر نظرة هيلين الخاصة إلى الهند بأصوائها غير المألوفة والتي تجبر الكثير من المشاعر، ويرسل بشذاه الأخاذ روح التجديد إلى الهند.

وتعود القصة التي استوحى منها العطر إلى منطقة كيرالا في قلب الأنهار وقنوات المياه التي هي في حالة ركود حيث يصعب التمييز بين الأرض والمياه التي تتخذ صورة طبيعية خصبة.



مصطفى الأنصاري



تمت ترقيته إلى منصب نائب المدير التنفيذي لشؤون العمليات في "مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم". وكان الأنصاري شغل العديد من المناصب الحيوية في دبي قبل التحاقه بالمؤسسة، حيث بدأ حياته العملية في دائرة التنمية الاقتصادية في دبي، وقبل انتقاله للعمل في "مؤسسة محمد بن راشد آل مكتوم"، عمل الأنصاري مديراً للمشاريع في المكتب التنفيذي في دبي، وكان أحد أعضاء الفريق الذي عمل على تأسيس المؤسسة.

هايكل ميهالك

أعلن بنك باركليز عن تعيينه مديراً إدارياً لقسم الخدمات الفردية والخدمات المصرفية التجارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، مع توليه مسؤولية الإشراف المباشرة على نشاط المصرف في الإمارات ومصر.

التحق ميهالك ببنك باركليز في يوليو العام 2007، في منصب المدير الإداري في جنوب صحراء أفريقيا، حيث قاد أعمال البنك في 7 دول أفريقية. وقبل انضمامه إلى "باركليز"، أمضى ميهالك 13 سنة مع مصرف "سيتي غروب" في لاتفيا والنمسا والمملكة المتحدة وتركيا.

جيفري سينغر



عينه مجلس إدارة بورصة دبي العالمية رئيساً تنفيذياً وعضواً في مجلس الإدارة. انضم سينغر إلى بورصة دبي العالمية قائداً من مجموعة "تازداك أو إم أكس"، حيث شغل منصب النائب الأول للرئيس ورئيس العلاقات الدولية.

ويمتلك سينغر خبرات واسعة في أسواق التداول العالمية، والبورصات والتطبيقات البرمجية لعمليات التداول.

زيد عبدالرحمن القفدي



عينته شركة بتروك الإمارات الوطنية "إينوك" مديراً تنفيذياً لأعمال التجزئة في "إيبكوك وإينوك"، وشغل القفدي سابقاً منصب المدير التنفيذي للعمليات في مجموعة شركات إيبكوك ومنصب المهندس في قسم عمليات إيبكوك، قبل أن تتم ترقيته إلى منسق عمليات.

فارس نجيم



عينته شركة "ميريل لينش" رئيساً لعملياتها في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالإضافة إلى توليه منصب الرئيس العالي لمندوبي الثروة السائدة.

وينضم نجيم، الذي يتمتع بخبرة تفوق 24 عاماً، إلى الشركة قائداً من شركة "بير ستيرنز أند كوه"، حيث عمل نائباً لرئيس مجلس الإدارة وعضو لجنة مستشاري رئيس مجلس الإدارة، كما سبق أن عمل رئيساً للجنة.

وقبل انضمامه إلى "بير ستيرنز أند كوه" في العام 1987، كان يعمل محللاً مالياً في شركة "غولدمان ساكس".

سوريش بهاتيا



تم تعيينه رئيساً تنفيذياً لشركة "إعمار" لتجارة التجزئة، المملوكة بالكامل من قبل مجموعة إعمار لمراكز التسوق، التابعة لشركة "إعمار العقارية".

وقبل انضمامه إلى "إعمار"، شغل بهاتيا مناصب متنوعة في الهند، كما عمل مديراً للعمليات التجارية في "مجموعة المانيا لال" في دبي، وانتقل بعدها إلى الهند لإطلاق "مانجو"، أول علامة تجارية مندية عليّة في مومباي.

ويحمل بهاتيا شهادة الدراسات العليا في إدارة الأعمال من جامعة "بنجالور" في الهند، وحصل العام الماضي على جائزة "أفضل مدير لامتيازات" من Franchising India.

طبيب الملا

تم تعيينه عضواً في مجلس إدارة شركة "طاقة الخليج البحرية". ويرأس الملا الشؤون الاستثمارية لمكتب نائب حاكم دبي وزير المالية والصناعة، الشيخ حمدان بن راشد آل مكتوم، إلى جانب تروّسه مؤسساً حكومية وشركات خاصة عدة.

وبدا الملا، الذي يملك خبرة تزيد على 20 عاماً في قطاع البترول، عمله مع شركة بتروك الإمارات الوطنية (إينوك) في العام 1980 قبل انتقاله إلى شركة الإمارات لتنتجات البترول (إيبكوك) في دبي، ليتولى بعدها منصب الرئيس التنفيذي في شركة آي إم في إينوك في العام 1992. كما يشغل منصب رئيس مجلس إدارة شركات عدة ضمن مجموعة "إينوك".

ستيفان فان دير كريفوف



تم تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق وأجنحة انكسانا دبي، ويتمتع فان دير كريفوف بخبرة واسعة في للمبيعات والتسويق تمتد لأكثر من عقدين، تولى خلالها مناصب إدارية وتوجيهية في عدد من الفنادق، بينها فندق وغاليريا "حياة ريجنسي دبي"، فندق "إنتركونتيننتال فرانكفورت"، فندق "ميلتون ميونيخ"، فندق "هايدلبرج ماريوت" ولدى مجموعتي "ميريديان" و"أرابيلا شيراتون".

د. إيمان المرزوق

عينتها شركة "تجاري القابضة" رئيسة للجنة الشرعية في الشركة، لتكون بذلك أول امرأة تتولى مثل هذا المنصب.

وتحمل د. المرزوق شهادة الدكتوراه في الحق القانون وأصول الفقه من جامعة الكويت مع مرتبة الشرف الأولى، إلى جانب العديد من الشهادات الجامعية الأخرى، وشهادة الزمالة الأميركية في الاستثمار الإسلامي.

كما ترست د. المرزوق في مشيرات الدورات للتخصصة ذات العلاقة بعمل الشركة، فضلاً عن خبرتها في التدريس لأعوام عدة في كلية الدراسات التجارية.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olye str., Al Naser Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH

Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr., Office # 103
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1835

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22555
SARAF 1390 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16, Bta Tower center,
TV mendelot, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
TEL: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: rasid.chahal@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
BMAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34350 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

Advertisers' Index

- ACER	93
- AL BUSTAN RESIDENCE	113
- AL HANOO HOLDING	F.C
- AL ZORAH	65
- ARAB CONSUMER & BRAND PROTECTION	"109, 133"
- ARAB TRANSPORT FORUM	115
- ARAMEX INTERNATIONAL	125
- AWTTE 2008	101
- BANK OF BEIRUT	91
- BANK OF SHARJAH	95
- BANKMEDT-BANK	43
- BANQUE AUDI	85
- BARAKAT JEWELLERY	17
- BLOM BANK	31
- CHANEL	OBC
- DAR EL JELD	99
- DEUTSCHE BANK	47
- DUBAI INTERNATIONAL CITY	IPC
- GIC	57
- GULF HOLDING CO.	IBC
- IMPERIAL TOWERS	G.F
- INTERCONTINENTAL HOTEL	77
- JUMEIRAH GOLF ESTATE	51
- KARTHAGO LE PALACE	111
- KUYEY TURK	45
- MBI INTERNATIONAL	60-61
- MBR	29
- MEA	137
- MEDGULF	119
- MERCEDES	5
- MERIT/PHILIPP MORRIS	97
- MURABAHAT CO.	9
- NCB	37
- NISSAN ME	49
- OGER TELECOM	35
- QIB	25
- REGENCY HOTEL	121
- SABB	19
- SAUDI CABLE CO.	39
- SAUDI OGER LTD.	26 # 27
- SHUAA CAPITAL	23
- SITS	105
- SONY GULF	69
- STARWOOD/WESTIN HOTEL	11
- STC	21
- TAG HEUER	7
- PLUS PROPERTIES	73
- THARWA INVESTMENT CO.	13
- TOSHIBA	15
- TOTAL	53
- TUNIS ECONOMIC FORUM	87

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92090 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 3025628

MALAYSIA

Shelle Cheng
Publicis International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Leboh Bangsar Utama, Bangsar Utama,
47000 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicis.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAURIC CO.
KRASNOYARSKAYA NABREZHNIYA
DOM 1115, APZ 152
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMDM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7861
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@pivital.com

U.S.A., CANADA, PUERTO RICO

ADMARKEET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 215 8408
FAX: + 1 212 719 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

ضاحية العرين... تعطي البحرين حياة جديدة

دارون تاون
العرين

www.darontown.com

شركة الدارون العقارية
DARON HOLDING COMPANY
Signature Series

ضاحية العرين
DAHEYAT AL AREEN

GMC
General Motors Corporation
A General Motors Company

شارع ٢٧٧٧ رقم ٥٥٥



١٥٥٥٥٥٥٥



CHANEL



العطر الرياضي الجديد من شانيل